Traducido del inglés al español - www.onlinedoctranslator.com

LOS 100 MAS RICOS DE CHINA

FOSUN

NOVIEMBRE
2022

WANG CHUANFU DE BYD

HOMENAJE

Forbes Asia

DE ASIAENERGÍA
MUJER DE NEGOCIOS

20 LÍDERES QUE TRANSFORMAN LA REGIÓN

Mutiará

Ghazal
alagh

Wallaya
Chirathivat

Choi Soo-yeon

WWW. FORB ES .COM

EXHIBICIÓN HASTA MEDIADOS DE DICIEMBRE

AUSTRALIA..................A $12.00
CHINA....................RMB 85.00
HONG KONG..................HK $ 90

INDIA.................................RS 500
INDONESIA.................... RP 100.000
JAPÓN.................................¥1238 + IMPUESTOS

COREA...............................₩ 11,000
MALASIA..................RM 30.00
NUEVA ZELANDA...........NZ $13.00

FILIPINAS................................P 350
SINGAPUR...................S $13.00
TAIWÁN. ....NT $275

TAILANDIA...............................B 300
OTROS................... ....US $15.00

VISIT…

LANZAROTE
Caliente.COM

Chopard

THE ARTISAN OF EMOTIONS – SINCE 1860

L'HEURE DU DIAMANT
Handcrafted in Ethical Gold

Chopard

Only 50% of Indonesian students read at international standards*

TanotoEducation TanotoEducation TanotoFoundation TanotoFoundation Tanoto Foundation Tanoto Foundation

Tanoto Foundation

The prevalence of low reading standards among Indonesian students is denying millions of young people in the country the opportunity to realise their full potential - not only in school, but in life.

At Tanoto Foundation, we remain committed to elevating basic education through multi-faceted programs and close collaboration with NGOs, educators, administrators and entire communities. Our flagship PINTAR program has trained more than 10,000 teachers and impacted the lives of nearly 200,000 students at elementary and middle school levels. Together, we lay the foundations to elevate the next generation. Learn more about what we do to harness the transformative power of education to improve lives and help people realise their potential.

*Programme for International Student Assessment (PISA), a worldwide study by the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) in member and non-member nations of scholastic performance in mathematics, science and reading.

www.tanotofoundation.org

Forbes Asia

noviembre 2022 Volumen 18 • Número 8

EN EL INTERIOR

LA LISTA

28 | Las poderosas empresarias de Asia

Nuestra lista anual destaca a 20 destacadas empresarias y líderes empresariales que están transformando la región de Asia-Pacífico.

Editado por Rana Wehbe Watson

LOS 100 MAS RICOS DE CHINA

44 | Conectado

El jefe de BYD, Wang Chuanfu, explica cómo el fabricante de automóviles eléctricos alcanzó a Tesla en el floreciente mercado de los vehículos eléctricos.

Por Russell Flannery

50 | Eliminación de riqueza

Un total de 79 de los 100 estaban caídos debido a una tormenta perfecta de problemas económicos y pandémicos.

Por Russell Flannery

CRÉDITO DE CUBIERTA GAZAL ALAGH:*cortesía de Honasa Consumer*, CHOI SOO-YEON:*cortesía de Naver*, MUTIARA:*cortesía de Murni Sadar*,WALLAYA CHIRATHIVAT:*cortesía de Central Pattana*

WANG CHUANFU: ASKA LIU/FORBES CHINA

RICHARD MILLE

RM65-01
DATE
CHRONO
RESET
START
SELECT

RM 65-01

Skeletonised automatic winding calibre
60-hour power reserve (± 10%)
Baseplate and bridges in grade 5 titanium
Split-seconds chronograph
Function selector and rapid winding mechanism
Variable-geometry rotor
Case in grade 5 titanium

A Racing Machine
On The Wrist

100 PARA VER: PERFIL

14 | Cuidadores 2.0

A medida que las poblaciones de Asia envejecen, la directora ejecutiva de Homage, Gillian Tee, está aumentando el grupo de cuidadores, enfermeras y médicos de la plataforma digital para satisfacer la creciente demanda de servicios de salud.

por John Kang

EMPRENDEDORES

18 | Tiempo cara a cara

Finalmente libre de un propietario corporativo y de una cláusula de no competencia de dos décadas, Bobbi Brown se deleita con la capacidad de hablar directamente con sus fans más fervientes.

Por Maggie McGrath

TECNOLOGÍA

24 | Bosque para los árboles

La empresa de biología espacial Resolve Biosciences está acumulando capital para acelerar su desarrollo de "Genomics 3.0".

Por Alex Knap

CARACTERISTICAS

62 | Venta de liquidacion

La crisis de la deuda que sacudió el mercado inmobiliario de China se ha extendido a uno de los conglomerados más grandes del país. Fosun ya no puede reunir capital, por lo que debe vender activos antes de incumplir con su deuda a corto plazo.

Por Yue Wang

INNOVACIÓN

66 | Plantas que eliminan la contaminación

Las superplantas de Neoplants pueden ayudar a limpiar el aire interior de formaldehído y otros contaminantes 30 veces mejor que las plantas de interior normales.

Por Amy Feldmann

EL PERFIL

81 | Tirada de dados

A medida que se acerca a los 50 años, el juego de rol es más popular que nunca, y Hasbro busca sacar provecho moviendo a sus magos y guerreros a la televisión, las películas, las consolas de juegos y
incluso mesas virtuales.

por Brett Knight

LA INVESTIGACIÓN

94 | Mundo secreto de MEV

Los verdaderos creyentes dicen que las criptomonedas son más transparentes que las finanzas tradicionales. Sin embargo, esa apertura, combinada con una infraestructura tosca y la ausencia de regulación, permite que las empresas de criptocomercio con bots ultrarrápidos se aprovechen de los comerciantes minoristas desprevenidos.

Por Jeff Kauflin

VIDA FORBES

100 | Abandono escolar

La mayoría de los multimillonarios de EE. UU. tienen un título universitario, pero estas superestrellas hechas a sí mismas construyeron sus fortunas con solo un diploma de escuela secundaria, si es que eso es todo.

Por Conor Murray

---

11 | Conector tecnológico

rico karlgaard

China entonces, India ahora.

104 | Pensamientos

Sobre la reinvención.

GILLIAN TEE: CORTESÍA DE HOMAGE; GUO GUANGCHANG: NICK POTTS/PA IMÁGENES VÍA GETTY IMAGES; NEOPLANTS: CORTESÍA DE NEOPLANTS; CYNTHIA WILLIAMS: JAMEL TOPPIN PARA FORBES; NATHAN WORSLEY: LEVON BISS PARA FORBES

UOB

Building connections, building business. One Bank For ASEAN.

Connections are the pathway to growth. That is why we built a comprehensive regional network for doing business with, and within ASEAN. We serve through a single point of contact, a One Bank approach with expertise and coverage for the region. That's how we do Right By You.

Find out more
uobgroup.com/OneBankForASEAN

Right By You

United Overseas Bank Limited Co. Reg. No. 193500026Z.

NEGOCIO
Director ejecutivo Guillermo Adamopoulos
Vicepresidentes sénior Tina Wee, Eugene Wong
VicepresidentesAarin Chan, Janelle Kuah
Director, Circulacióneunice soo
Directores de Ventas Michelle Ong, Janice Ang, Kathy
Cheng **Subdirector, Circulación**Pavan Kumar
Director Adjunto, Eventos y Comunicacionesaudra ruyters **Director
Adjunto, Conferencias**jolynn chua **Director Adjunto, Marketing e
Investigación**Juana baja **Director Adjunto, Servicios Publicitarios –
Digital**keiko wong **Director Adjunto/Asistente del Director General**
jennifer chung **Gerente Sénior, Eventos y Comunicaciones**melissa
ng **Gerente sénior, Servicios publicitarios**Fiona Carvalho
Administradores de conferencias Clarabelle Chaw, Peh Ying Si

Gerentes, Marketing e Investigación Gwynneth Chan, Kwang Yoke Peng
Gerente, Publicidadvanessa lim
Subgerente, Marketing e Investigación Goh Yu Zhen
Ejecutivos de Publicidad Nurafida Ibrahim, Maggie Yeo, Lulinda Leung
Servicios de Circulación Taynmoli Karuppiah Sannassy, Jennifer Yim

EDITORIAL
Editorjustin doebele
Editor de riqueza de Asia y editor de India Naazneen
Karmali **Editores sénior**Robert OlsenJennifer Wells
Directora de Proyectos Especiales Rana Wehbe Watson
Director de diseñomirna abrilla **reportero sénior**
Jonathan Burgos **Editor asociado**Juan Kang **Diseñador
senior**masticar musgo **Reportero/Productor Multimedia**
zinnia lee **Productor multimedia**Shan Shan Kao
Reporterocatalina wang **Asistente Ejecutiva**Sharon José

Editores colaboradores Richard Borsuk, Susan Cunningham, Jane Ho, Gloria Haraito, Brian Mertens, Phisanu Phromchanya, Amit Prakash, Yessar Rosendar, Ardian Wibisono

RED DE CONTRIBUYENTES DE ASIA
Pekínyue wang
ChennaiAnuradha Raghunathan
Delhimegha bahree
Ho Chi Minh Lan Anh Nguyen **Hong
Kong**Shu Ching Jean Chen **Manila**
Roel aterrizando en
PerthTim Treadgold
Singapurjessica bronceado
Taipéijose huang
tokiojames simms

PRESIDENTE Y REDACTOR EN JEFE:steve forbes

MEDIOS DE FORBES
Consejero Delegado y Presidentemiguel federle **director de
operaciones**jessica sibley **director financiero**miguel york
Consejero general María Rosa Cartolano **Consejero general
adjunto**nikki koval **Editor general/Futurista global**rico
karlgaard **Vicepresidenta ejecutiva de Forbes Woman**Moira
Forbes

FUNDADA EN 1917
Editor en jefe (1917-54) BC Forbes Editor en
jefe (1954-90) Malcolm S. Forbes Editor
(1961-99) James W. Michaels
Editor (1999-2010) William Baldwin

EDITORIAL
Director de contenidocarril de randall
Editores ejecutivos Caroline Howard, Bob Ivry, Luisa Kroll, Kerry Lauerman, Michael Noer, John Paczkowski, Matt Schifrin
Director de diseño Alicia Hallett-Chan
Jefe de redacciónjoyce bautista ferrari
Editores adjuntos a la dirección Steven Bertoni, Diane Brady, Seth Cohen, Kerry A. Dolan, Alice Jackson-Jolley, Rob LaFranco, Rashaad Lambert (Cultura y comunidad), Jeffrey Marcus, Janet Novack, Michael Ozanian, Michael Solomon
Consejo editorialjessica bohrer

DIGITAL
Director de Productonina gould **Jefe de
Tecnología**Vadim Supitsky

NOVIEMBRE 2022 — VOLUMEN 18 • NÚMERO 8
FORBES ASIA (ISSN 1793 2181)se publica mensualmente, excepto bimestralmente en diciembre/enero, febrero/marzo y abril/mayo. FORBES ASIA se imprime en Times Printers en Singapur. Singapur MCI (P) 046/11/2021. Malasia KDN PPS 1411/01/2013 (022902). Reservados todos los derechos. El título está protegido a través de una marca comercial registrada en la Oficina de Patentes y Marcas Comerciales de EE. UU. FORBES ASIA es una marca registrada de FORBES ASIA. Copyright © 2013 FORBES ASIA.

INFORMACIÓN DEL CONTACTO
Para suscripciones: visite www.ForbesAsiaSubscribe.com, envíe un correo electrónico a subscribe@forbesas ia.com.sg o llame a FORBES ASIA al +65 6836 1652 / +65 6836 9476. Para publicidad:
envíe un correo electrónico a advertising@forbesasia.com.sg o llame a FORBES ASIA al +65 6836 3408.
Para reimpresiones de artículos o permiso para usar el contenido de FORBES ASIA, incluidos texto, fotos, ilustraciones y logotipos: envíe un correo electrónico a reprints@forbesasia.com.sg o llame a FORBES ASIA al +65 6836 3408. Uso del contenido de FORBES ASIA sin el permiso expreso por escrito de FORBES ASIA o propietario de los derechos de autor está expresamente prohibido.

We assemble every single watch twice.
Because perfection takes time.

25
A. LANGE & SÖHNE
GLASHÜTTE I/SA
MADE IN GERMANY

A. LANGE & SÖHNE
GLASHÜTTE I/SA

For us, perfection is a matter of principle. This is why, on principle, we craft all timepieces with the same care and assemble each watch twice. Thus, after the SAXONIA MOON PHASE has been assembled for the first time and precisely adjusted, it is taken apart again. The movement parts are cleaned and decorated by hand with finishing and polishing techniques, followed by the final assembly procedure. This assures long-term functional integrity and the immaculacy of all artisanal finishes. Even if this takes a little more time. **www.alange-soehne.com**

You are cordially invited to
discover the A. Lange & Söhne
collection at our boutiques

Estableciendo prioridades

T **su número de noviembre**es nuestro penúltimo número, por lo que es un momento propicio para reflexionar sobre el final del año y cómo ha cambiado el mundo en estos últimos meses. También es una opoportunidad de considerar las prioridades para el próximo año.

La edición de este mes incluye la lista de las 100 mujeres más ricas de China y la lista anual Power Businesswomen de Asia. Lo que se hace muy evidente en la lista de China es la destrucción de riqueza verdaderamente histórica que está ocurriendo en la economía: la mayor caída en las fortunas desde que se inició la lista hace más de dos décadas.

Esa aniquilación provino de una tormenta perfecta derivada de problemas políticos, pandémicos y económicos en China. Muchas fuentes tradicionales de riqueza, como la propiedad, la tecnología y la manufactura, proporcionaron poco refugio contra la agitación. La persona más rica de China produce agua embotellada y vacunas (todos necesitan mantenerse saludables e hidratados), por lo que su fortuna se mantuvo bastante bien, cayendo solo un 5%. De los 100 nombres en la lista, la mayoría estaban abajo.

La pregunta más importante es si este año es único. Las señales están ahí de que Pekín ya no da la bienvenida a la acumulación de gran riqueza para sus ciudadanos, lo que está provocando que algunos se vayan a otros paraísos como Singapur para proteger sus activos. Hay, en otras palabras, un cambio en el orden de prioridades de Beijing en sus objetivos de desarrollo.

JUSTIN DOEBELE
EDITOR, FORBES ASIA

Forbes
Asia
ASIA'S POWER BUSINESSWOMEN
20 LEADERS TRANSFORMING THE REGION

Ahora mire la lista anual de mujeres empresarias de Asia, que está promoviendo otra prioridad, la de defender el liderazgo de las mujeres en los negocios en toda la región de Asia-Pacífico. Estos individuos merecen ser celebrados dados los desafíos que quedan (lamentablemente) para romper el techo de cristal en un entorno corporativo o empresarial.

Sin embargo, todas estas mujeres tienen una historia que contar, en diferentes países y culturas, y dentro de un conjunto diverso de industrias, desde los fuegos artificiales hasta la producción de acero. Estas mujeres están en ascenso y prometen un mañana más inclusivo para la región.

Finalmente, India obtiene una mención importante. La columna de este mes del editor general de Forbes, Rich Karlgaard, destaca cómo los problemas de China brindan un telón de fondo para el ascenso de India. Como concluye Karlgaard: "Hedge China. Abraza a la India".

A medida que el mundo avanza hacia un modo multipolar de desglobalización, se deben apoyar las prioridades que pueden traer un futuro más brillante y se deben desalentar las que no. Es una premisa simple, y se espera que Asia-Pacífico la siga. Como siempre, todos los comentarios son bienvenidos en editor@forbesasia.com.

Por**rico karlgaard**

China entonces, India ahora

Gautama Adani, presidente de Grupo Adani

reacción de los inversoresal 20º Congreso del Partido de China en octubre fue rápido y feo. El lunes posterior a la conclusión del evento, el índice Hang Seng de Hong Kong cayó un 6,4%, la peor caída de un día desde la crisis financiera de 2008. El índice de ADR chinos de Goldman Sachs se hundió un 15%. El yuan de China alcanzó su punto más bajo frente al dólar estadounidense en 14 años.

Los mercados pueden procesar cualquier tipo de noticias: buenas, malas y neutrales. Lo que los mercados odian es la sorpresa. Seguramente, el alcance de las ambiciones de poder del presidente Xi Jinping no fue una sorpresa. Se esperaba que se convirtiera en presidente vitalicio. Más bien, el impacto (para los inversionistas globales de todos modos) fue el cálido abrazo de Xi de 1949, el año en que Mao Zedong prevaleció en la guerra civil china (1946-49) y creó la República Popular China marxista-leninista. Es sorprendente que Xi, líder de la segunda economía más grande del mundo, vea una mayor gloria en los frecuentes años de hambruna masiva entre 1949 y 1976. Es como si el milagro de reformas posterior a Mao de Deng Xiaoping y los auges en innovación y prosperidad fueran malos para China.

Mientras China hace frente a sus errores autoinfligidos, pasemos a India. Gautam Adani, que encabeza la lista de los más ricos de la India, ve un futuro brillante para el país. El presidente de Adani Group, con sede en Ahmedabad, que tiene intereses en puertos, aeropuertos, energía verde, cemento y más, habló en la Conferencia de CEO de Forbes Global de septiembre en Singapur.

A continuación se muestran los aspectos más destacados del discurso de Adani. (Sus comentarios están editados por brevedad).

- La globalización se encuentra en un punto de inflexión. Se verá muy diferente de lo que habíamos llegado a aceptar en un mundo mayoritariamente unipolar.
- Ahora estamos siendo testigos de un nuevo conjunto de acoplamientos geopolíticos a medida que hacemos la transición a un mundo multipolar. Lo que veo más adelante son los nuevos principios de compromiso global basados en una mayor autosuficiencia, menores riesgos en la cadena de suministro y un nacionalismo más fuerte. Algunos han llamado a esto “la marea creciente de la desglobalización”.
- La turbulencia global ha acelerado las oportunidades para la India. Ha convertido a India en uno de los pocos lugares relativamente brillantes desde una perspectiva política, geoestratégica y de mercado.
- Lo que muchos ven como las imperfecciones de India refleja una democracia próspera y ruidosa. Sólo los libres pueden darse el lujo de hacer ruido—para que sus imperfecciones sean visibles. Administrar esto en exceso sería destruir la capacidad única de la India para expresar su diversidad.
- India acaba de convertirse en la quinta economía más grande del mundo. Estamos en camino de ser la tercera economía más grande del mundo para 2030. El crecimiento real de la India apenas comienza.
- De aquí a 2050, India se convertirá en un país con niveles de alfabetización del 100%. India también estará libre de pobreza, mucho antes de 2050. Seremos un país con una edad promedio de solo 38 años incluso en 2050, con la clase media con mayor consumo que el mundo jamás verá.
- India atraerá los niveles más altos de inversión extranjera directa dada la magnitud del consumo de 1.600 millones de personas. (El año pasado, India registró su entrada anual más alta de IED de $ 85 mil millones. Se espera que la entrada de este año supere los $ 100 mil millones, estableciendo así otro récord). Seremos el país que pasará de una economía de $ 3 billones a una economía de $ 30 billones, un país con una capitalización bursátil de 45 billones de dólares y un país que estará sumamente seguro de su posición en el mundo.
- India tardó casi 58 años después de la independencia en alcanzar la marca del PIB de $1 billón. Luego se necesitaron 12 años para alcanzar los 2 billones de dólares y, a partir de entonces, solo cinco años para alcanzar los 3 billones de dólares. Este ritmo se acelerará aún más a medida que la revolución digital entre en acción y transforme todo tipo de actividad a escala nacional.
- En 2021, India agregó un unicornio cada nueve días y ejecutó la mayor cantidad de transacciones financieras en tiempo real a nivel mundial: la asombrosa cifra de 48 000 millones. Esto fue tres veces mayor que China y seis veces mayor que Estados Unidos, Canadá, Francia y Alemania juntos.

Cobertura China. Abraza India.

Rich Karlgaard es editor general de*Forbes*. Como autor y futurista global, ha publicado varios libros, el último de los cuales es*Tardíos*, una exploración innovadora de lo que significa ser un desarrollo tardío en una cultura obsesionada con los puntajes del SAT y el éxito temprano. Para consultar sus columnas y blogs anteriores, visite nuestro sitio web en www.forbes.com/sites/richkarlgaard.

"I HUMBLY SEARCH FOR THE TRUE, THE GOOD, THE BEAUTIFUL."

YIQING YIN,
HAUTE COUTURE CREATOR, WEARS THE
VACHERON CONSTANTIN TRADITIONNELLE.

VACHERON CONSTANTIN
GENÈVE

VACHERON CONSTANTIN
GENÈVE

ONE OF
NOT MANY.

Por**Juan Kang**

Cuidadores 2.0

A medida que las poblaciones de Asia envejecen,**HOMENAJE**La directora ejecutiva Gillian Tee está aumentando el grupo de cuidadores, enfermeras y médicos de la plataforma digital para satisfacer la creciente demanda de servicios de salud.

CORTESÍA DE HOMENAJE

G

camiseta gilliantenía 10 años cuando el la anciana niñera que ayudó a criarla falleció de cáncer. Esa experiencia, y un vínculo estrecho con su abuela, hicieron que Tee se diera cuenta de la ayuda diaria que necesitan muchas personas mayores y la lucha que enfrentan las familias para encontrar atención calificada. Más de dos décadas después, cofundó Homage, con sede en Singapur, que hoy afirma tener el grupo más grande de cuidadores en la ciudad-estado que las familias pueden contratar mediante una aplicación.

“Creo que la mayoría de las personas en las nuevas empresas de atención médica comienzan en la industria porque tuvieron algunas experiencias personales”, dice el director ejecutivo de 40 años en un video. La licenciada en ciencias de la computación (Universidad de Melbourne) probó por primera vez cómo administrar un negocio después de obtener un MBA de la Universidad de Columbia. En 2012, cofundó la plataforma de reserva de boletos con sede en Nueva York Rocketrip. Unos años más tarde, regresó a Singapur para estar más cerca de la familia, donde vio la oportunidad de combinar la tecnología digital con los servicios de atención domiciliaria. “Realmente creía en el concepto de hacerlo bien haciendo el bien”, dice sobre su decisión de iniciar Homage con los cofundadores Lily Phang y Tong Duong, quienes desde entonces dejaron la empresa.

Desde su lanzamiento en 2016, Homage ha crecido a 15 000 cuidadores de tiempo parcial y tiempo completo, se expandió a Malasia y Australia y recaudó más de $ 45 millones en fondos de inversionistas, incluido Sheares Healthcare Group, propiedad del fondo estatal de Singapur Temasek, y el sudeste asiático. enfocada en Golden Gate Ventures.

La mudanza de la compañía a Malasia en 2018 ayudó a aumentar los ingresos en un 170 % a 1,8 millones de dólares singapurenses (1,3 millones de dólares) en 2020, mientras que las pérdidas se redujeron a 4,8 millones de dólares singapurenses desde 5,8 millones de dólares singapurenses, según las últimas cifras disponibles. Tee dice que las ventas se triplicaron con creces el año pasado y que los ingresos internacionales se multiplicaron por ocho en los últimos 18 meses, luego de la expansión de la compañía a Australia en 2021.

Homage, que entró en la lista 100 to Watch este año, también se ha diversificado más allá de la prestación de cuidados para incluir servicios como la telemedicina, la entrega de medicamentos y la venta de productos médicos. Tee ahora se enfoca en enfrentar el desafío de mantenerse al día con la demanda de atención a medida que Asia envejece. En Singapur, las cifras del gobierno muestran que la cantidad de personas de 65 años o más constituía casi el 17% de su población residente en 2022.

La demanda de cuidadores calificados está aumentando constantemente no solo en Singapur, sino en toda Asia-Pacífico, hogar de algunas de las poblaciones más antiguas y de más rápido envejecimiento del mundo. En la próxima década, la región representará el 60% de la población mundial mayor de 65 años y también tendrá 250 millones de diabéticos, según Vikram Kapur, socio y jefe de atención médica de Asia-Pacífico en la consultora Bain en Singapur. “La atención médica en esta parte del mundo está realmente en un punto de inflexión”, dice Kapur.

En Singapur y Malasia, donde los ancianos son atendidos principalmente por miembros de la familia, personal doméstico interno o asistentes en hogares de ancianos o contratados por agencias físicas, la plataforma digital de Homage ofrece un nicho de servicio descentralizado en un sector cada vez más tecnológico. -región inteligente. Un informe de este año de Bain encontró que más personas en el sudeste asiático comenzaron a usar herramientas digitales de atención médica debido al acceso limitado a citas en persona durante la pandemia. Al igual que con la entrega de alimentos en línea y la tecnología financiera, muchos continúan utilizando la atención médica digital debido a su conveniencia, agregó el informe. “Las expectativas de los consumidores están cambiando mucho”, dice Kapur. “Para la entrega de alimentos y otros servicios, obtienes acceso casi inmediato. Pero hay frustración con la atención médica”.

Homage está tratando de resolver ese problema al permitir que las familias contraten cuidadores de medio tiempo y tiempo completo por períodos que van desde una hora hasta paquetes prepagos flexibles de hasta 200 horas que ofrece a tarifas publicadas. Su aplicación tiene más de 15.000 descargas en la tienda Google Play y la empresa afirma haber ofrecido más de 1 millón de horas de servicio a los clientes. En comparación con Doctor Anywhere de Singapur, una popular aplicación de telemedicina con más de un millón de descargas en el sudeste asiático que promete consultas por video con un médico en menos de cinco minutos, Homage dice que puede programar citas virtuales en 30 minutos, además de llamadas a domicilio en un día. Envía cuidadores dentro de dos días.

“Durante la pandemia, descubrimos que muchos pacientes con accidentes cerebrovasculares requerían servicios de telemedicina”, dice Tee. “Entonces, tenemos [telemedicina], que es un auxiliar porque aumenta el bienestar de los pacientes”. El paso de Homage a la venta de productos médicos y de atención de la salud, como monitores de presión arterial, también está destinado a satisfacer una necesidad. “Siempre nos enfocaremos [en] la persona que recibe el cuidado”, dice ella. “Por ejemplo, ¿qué necesita un paciente con accidente cerebrovascular? Siempre buscaremos cuál puede ser una mejor solución para el paciente”.

Forbes Asia
100
TO WATCH

Tee también ha estado ocupado recaudando capital. Hubo una ronda de serie B de "dos dígitos" no revelada en enero de 2020, dirigida por EV Growth, una empresa conjunta entre East Ventures, centrada en el sudeste asiático, YJ Capital (una subsidiaria de SoftBankbacked Z Holdings, ahora parte de su brazo de capital de riesgo corporativo Z Venture Capital) y SMDV, respaldado por el conglomerado Sinar Mas de la familia multimillonaria Widjaja en Indonesia. Eso siguió a una financiación de la serie A de 4,15 millones de dólares en 2018, liderada por Golden Gate Ventures y HealthXCapital.

En septiembre del año pasado, la compañía completó una ronda serie C de $30 millones, liderada por Sheares Healthcare de Temasek, que invierte y brinda servicios de atención médica en Asia. Homage dice que los fondos se utilizarán para ampliar su plataforma y duplicar sus operaciones en el extranjero en Malasia y Australia, que son sus principales motores de crecimiento. Sin embargo, Homage puede estar golpeando topes de velocidad. A finales de octubre, un portavoz de Homage dijo que la empresa “está realizando algunos cambios estratégicos clave en respuesta a la entorno macro”, y luego agregó que esos cambios están relacionados con sus planes de expansión en Australia. Cuando se le pidió que aclarara, el vocero no respondió.

“ REALMENTE CREÍA EN EL CONCEPTO DE HACER BIEN HACIENDO EL BIEN .”

Para mantener a Homage en una trayectoria de crecimiento, Tee debe superar los nuevos desafíos de un entorno económico incierto y reclutar profesionales de la salud lo suficientemente rápido de un grupo de talentos cada vez más reducido. “No estamos duplicando las escuelas de enfermería cada año”, dice ella. “Entonces [la oferta] es lineal, pero la demanda está creciendo exponencialmente debido al envejecimiento de la población”.

La escasez de cuidadores de ancianos es particularmente aguda en Australia, el mercado más nuevo de Homage. “La pandemia ha aumentado el agotamiento y ha reducido las tasas de retención”, dice Sharon Hakkennes, vicepresidenta analista en la práctica de atención médica de Gartner. “Los médicos están dejando la profesión”. El sector del cuidado de personas mayores de Australia podría enfrentar una escasez de al menos 110,000 trabajadores en la próxima década, según un informe de 2021 del Comité para el Desarrollo Económico de Australia, una organización sin fines de lucro.

Su aplicación puede conectar a las personas con médicos para una consulta virtual dentro 30 minutos. En cuanto a sus servicios a domicilio, Homage dice que puede enviar un médico dentro de un día y un cuidador dentro de dos días.

Hakkennes dice que las tecnologías digitales como la plataforma de Homage pueden ayudar a aliviar la escasez al permitir que los profesionales de la salud accedan y traten a los pacientes de manera más eficiente. “[La tecnología digital] permitirá escalar”, dice ella. “Y cuando estemos luchando con la fuerza laboral clínica, eso será importante”. Además de permitir que los centros de atención para personas mayores accedan a un "grupo examinado de profesionales de atención certificados", Homage afirma en su sitio web australiano que su plataforma permite a los usuarios de diversos orígenes acceder a cuidadores que pueden hablar 93 idiomas, incluido el lenguaje de señas.

Mientras tanto, Tee está haciendo todo lo posible para incentivar a los profesionales de la salud a unirse a la plataforma de su empresa. En marzo de 2020, Homage se asoció con la compañía de tecnología de seguros Gigacover, con sede en Singapur, para brindar beneficios de atención médica a todos sus profesionales de la salud y sus dependientes. Un mes después, Homage lanzó un fondo para brindarles apoyo financiero durante el pico de la pandemia. “Nuestros profesionales de la atención son nuestros principales clientes, son nuestros destinatarios de la atención, por así decirlo”, dice Tee. “Deberíamos cuidarlos. ¿Por qué? Para que puedan cuidar de otras personas”.

CORTESÍA DE HOMENAJE

FedEx®
Express

Where now meets next

Your passion can change the world, and we're happy to deliver it.

The passion small and medium business owners have isn't just about the numbers. It is about delivering a story, an idea, a spirit or change for the better. And here at FedEx we are helping to deliver what they are creating.

For the second year running, we are sponsoring the Forbes Asia 100 to Watch, celebrating small companies and startups on the rise in the Asia-Pacific region.

These companies will be considered for the FedEx Small Business Grant Contest 2022 that will award a US$30,000 cash prize to the winning company. Another three companies will each receive special mention plus a US$13,000 cash prize.

Scan the QR code to learn more.

Proud Sponsor of Forbes Asia 100 TO WATCH

Por**maggie mcgrath**

Fotografía por**rebeca molinero**para Forbes

Tiempo cara a cara

Finalmente libre de un propietario corporativo y una cláusula de no competencia de dos décadas, **BOBBI BROWN**se deleita con la capacidad de hablar directamente con sus fans más fervientes.

En Mayo,magnate del maquillaje Bobbi Brown tenía que tomar una decisión: ¿debería aplaudir a los influencers de TikTok que estaban haciendo un mal uso de su producto más nuevo, una base similar a un humectante, o debería mantener la boca cerrada y evitar alimentar el ciclo de indignación?

Brown dividió la diferencia. Grabó videos educativos sobre cómo usar correctamente la base (con moderación, no a puñados, como habían hecho algunos TikTokers descarriados) y un carrete de broma que se burlaba de las gotas de producto que usaban las personas influyentes. Naturalmente, el carrete de broma se volvió viral, atrayendo más de 4 millones de visitas.

“Pensé, 'Oh, oh, ¿me van a cancelar?'”, Dijo Brown cinco meses después. Ella mencionó el incidente durante una clase magistral de maquillaje para su nueva marca, Jones Road Beauty, frente a una audiencia en vivo de unas tres docenas de personas influyentes en la belleza de las redes sociales. Obtuvo risas en respuesta, porque, por supuesto, Brown no fue cancelado. “Foundationgate”, como lo llama su hijo Cody Plofker, solo ha ganado más el cariño de Brown entre las masas de las redes sociales.

“Ella es una sensación de TikTok de 65 años”, dijo Plofker. Ha venido al espacio para eventos de Jones Road's Montclair, Nueva Jersey, no

Traducido del inglés al español - www.onlinedoctranslator.com

MIDTOWN MODERN

DUPLEX COLLECTION

LIVING LARGE IN SINGAPORE'S CBD

Artist's Impression

RARE COLLECTION OF 6 LUXURIOUSLY-SIZED 5-BEDROOM DUPLEX UNITS

TWO STOREYS OF GENEROUS SPACES, TOTALLING 3,616 SQ FT

A MIXED-USE DEVELOPMENT IN THE CITY CENTRE

DIRECTLY ABOVE BUGIS MRT INTERCHANGE

WWW.GUOCOMIDTOWN.COM/MIDTOWNMODERN

GuocoLand

Name of housing project: Midtown Modern • Name of housing developer: Midtown Modern Pte. Ltd. (Co. Reg. No. 201931235H) • Licence No. of housing developer: C1369 • Tenure of land: leasehold 99 years commencing on 10 December 2019 • Encumbrances on the Land: Mortgage IF/940383F, Caveat IH/294808J and Mortgage IH/266020H, all in favour of Oversea-Chinese Banking Corporation Limited • Location of the housing project: Lot 01062X of TS12 at Tan Quee Lan Street • Expected date of vacant possession: 30 June 2026 • Expected date of legal completion: 30 June 2029

DISCLAIMER: The information and contents herein are current at the time of printing and are provided on an "as is" and "as available" basis. While all reasonable care has been taken in preparing this brochure, the developer and its agents shall not be held responsible for any inaccuracies or the completeness of the information and contents herein. All renderings, illustrations, pictures, photographs and other graphic representations and references are artist's impression(s) only and may be subject to changes and deviation as further made by the developer or as required by the relevant authorities. Nothing herein shall form part of an offer or contract or be construed as any representations by the developer or its agents. The plans drawn herein may not be to scale, and the areas and measurements stated herein are approximate and are subject to adjustments on final survey.

como descendencia solidaria. Se desempeña como director de marketing de Jones Road y, junto con el emprendedor en serie y la personalidad de Internet Gary Vaynerchuk, Plofker fue responsable de empujar a Brown a TikTok a principios de este año.

"Ella es una personalidad más grande que la vida", dice Vaynerchuk, "y eso siempre va a funcionar".

Es un nuevo capítulo para Brown quien, hace dos años este mes, lanzó Jones Road, una línea de belleza directa al consumidor con el estilo minimalista característico de Brown, "maquillaje sin maquillaje". Jones Road es la primera compañía de cosméticos que a Brown se le ha permitido crear desde que vendió su primera marca, Bobbi Brown Cosmetics, a Estee Lauder por $ 74.5 millones en 1995. Entonces, con 38 años, Brown firmó una cláusula de no competencia de 25 años, pensando que sería feliz convirtiendo a Bobbi Brown Cosmetics en una marca de mil millones de dólares bajo el paraguas de una compañía más grande hasta que llegara el momento de jubilarse a los 60 años.

Si bien Brown sostiene que no se arrepiente de haber firmado el contrato de no competencia por 25 años, "no creo en los errores", dijo. “Creo en la oportunidad de cambiar y arreglar las cosas”; sin embargo, sintió ganas de dejar Estee Lauder antes de que terminara el contrato. Anunció su partida a fines de 2016 y se compró un collar con la fecha en que se le permitiría volver a operar legalmente en el espacio de la belleza: 1020, para octubre de 2020.

“Sabía que tenía cuatro años y medio, que es mucho tiempo para una persona impaciente”, dice.

Al principio, Brown satisfizo su deseo empresarial al abrir un hotel boutique, The George, en su ciudad natal de Montclair con su esposo en 2018. Ese mismo año, también lanzó un sitio web de estilo de vida, justbobbi.com. Pero después de su salida de Estee Lauder, Brown se encontró sin las acciones para perpetuar una larga tradición: repartir muestras de maquillaje a los adolescentes (y algunos padres) en la ruta de truco o trato de Halloween de Montclair.

“No tenía nada para regalar, así que hice un lápiz labial”, dijo Brown. A la gente le encantó, así que en silencio comenzó a experimentar con otros productos, incluido un producto similar a un rubor accidental que ella acuñó como "bálsamo milagroso". Su contrato decía que no podía vender nada de eso, ignoró las llamadas telefónicas de personas que habían escuchado a través de la vid sobre sus retoques, hasta el 26 de octubre de 2020. Ese día, la misma fecha en que expiró la no competencia, Brown lanzó oficialmente Jones Road Beauty. Irónicamente, ahora que tiene el inventario, los trucos o tratos de Halloween 2022 no obtendrán nada: Brown y su esposo se mudaron y no le dicen al público dónde están ahora.

Jones Road, que Brown y su esposo autofinanciaron con $ 2 millones y hasta el día de hoy no tiene deudas ni financiamiento externo de riesgo, fue rentable en unos pocos meses y obtuvo $ 20 millones en ventas para 2021. Está en camino de triplicar eso este año, y el director de operaciones Steve Levine, a quien Brown contrató el verano pasado de KDC/One, un fabricante de cuidado personal de marca privada, dice que las proyecciones para 2023 son "el doble" de las cifras de 2022.

“Además de su maestría en maquillaje, experiencia y excelencia, realmente tiene un don para los negocios”, dijo Levine sobre Brown. “Ella sabe lo que vende. Y ella tiene una muy buena sensación para sus consumidores”.

Esa sensación proviene en gran parte de décadas como maquillador. Brown comenzó en los años 80 trabajando para revistas de moda y celebridades. “Escuchas lo que le gusta al consumidor de inmediato porque te lo dicen”, dijo Brown.

Por supuesto, cuando eres maquillador, solo puedes escuchar a tantos clientes como tengas tiempo para que se ajusten a tu agenda en un día determinado. Desde que se involucró en serio con TikTok a principios de 2022, Brown ha acumulado 416,000 seguidores, muchos de los cuales no tienen miedo de decirle cómo se sienten. Dejando a un lado la entrada a la fundación, Brown se deleita con la capacidad de escuchar directamente de lo que ella llama "su gente" y luego posicionar a sus 40 empleados, muchos de los cuales tienen poca experiencia en la industria de la belleza tradicional, para actuar casi en tiempo real.

“No contrato grupos de enfoque”, dijo. “Tengo Internet”. Ahora, con el modelo directo al consumidor de Jones Road, “podía literalmente sacar algo y ponerlo en el mercado en dos segundos. Si no funciona, podría encontrar otra cosa que hacer sin tener que preocuparme, 'Dios mío, ¿cómo soluciono esto?' Realmente es mucho más divertido”.

Esto no quiere decir que todo vaya sobre ruedas. Plofker y Brown dijeron que los primeros videos de TikTok de Brown comenzaron a tener 1 millón de visitas en 24 horas, y un aumento en las ventas, de hecho, triplicaron las ventas diarias, de hecho, siguió rápidamente. La demanda ejerció presión sobre una cadena de suministro ya de por sí apretada, y Brown descubrió que ciertos productos se estaban agotando en tres semanas y cuyas existencias esperaba que duraran seis meses. No es un problema terrible, pero los retrasos hacen que los clientes no estén contentos.

Es en momentos como estos que Brown ha apreciado lo lejos que ha llegado. Dijo que una versión más joven de sí misma podría haber entrado en pánico por el déficit. Ahora, sin embargo, se siente más segura de cómo puede resolver problemas. Por ejemplo, cuando se trataba del producto cuyas existencias aumentaron en tres semanas, Brown recibió una llamada de su planta de fabricación. Habían encontrado 2500 unidades, pero no tenían cajas para envasar el maquillaje. “Dijeron: 'Vamos a pedir cajas y solo será un mes'”, dijo Brown. “Dije, 'No, no lo eres. Vas a Kings y obtienes una bolsa de sándwich blanca y encuentras una cinta de color rosa neón. Y los enviaremos así con los ingredientes en una tarjetita'”. Las 2500 unidades se agotaron en un día.

El director de operaciones Levine describió a Brown como alguien que sabe lo que quiere y que, a menudo, consigue exactamente eso. Pero hay un deseo que Brown recientemente se encontró con ganas de retractarse. En 2021, Brown le dijo al *Tiempos financieros* que no quería volver a ser parte de una marca de mil millones de dólares. Un año después, le dijo *Forbes*, ella podría necesitar aclarar esa declaración.

“Se dirige en esa dirección”, dijo. Pero incluso si las cifras de Jones Road alcanzan el mismo nivel que su antigua compañía, el enfoque de Brown no lo hará. “No quiero hacer lo que hice. Quiero hacer todo lo que estoy haciendo de manera diferente”.

ICBC Private Banking
Growth for family and businesses
Wealth for social good and philanthropy
1st Anniversary of Entrepreneurs Service Center

企业家加油站

The "Entrepreneurs Service Center" presented by ICBC Private Banking has been set up in 200 cities and regions across China, with upgraded services in all respects. The "Entrepreneurs Service Center" is the activity space for local entrepreneurs and also the integrated services platform provided by ICBC Private Banking for entrepreneurs to exchange ideas, discuss business opportunities and develop cooperation between enterprises and ICBC.

Website: icbc.com.cn Service Hotline: 95588

Translucia Metaverse ganando impulso Con Colaboración Global

Translucia no muestra signos de desaceleración ya que continúa asociándose con global jugadores para convertir su metaverso de un concepto a una realidad.

TRANSLUCIA
"Where imagination becomes reality"

Construir un metaverso exitoso es un desafío, ya que requiere una gran inversión y la participación de varios actores del ecosistema.

A pesar de los desafíos, T&B Media Global, con sede en Bangkok, está demostrando que está comprometida con la construcción de Translucia, un proyecto de metaverso en el que está invirtiendo 300 millones de dólares.

Colaboración en un Escala global

En septiembre, Translucia agregó cuatro socios líderes en el mundo: Sunovatech, Sygnum, Economics Design y Black Flame, para desarrollar su ecosistema de metaverso. Con las cuatro incorporaciones, Translucia ahora tiene seis socios comprometidos con el proyecto.

Según el Dr. Jwanwat Ahriyavraromp, fundador y director ejecutivo de T&B Media Global, la colaboración con estos socios líderes en el mundo desempeñará un papel fundamental en la transformación de Translucia en un mundo virtual con un valor de más de 3 mil millones de dólares.

Sunovatech, con sede en Nueva Delhi y especializada en modelado 3D y diseño de renderizado, será responsable de ayudar a desarrollar activos y entornos 3D para visualizando Translucia mediante el uso de su exclusivo desarrollo tecnológico Unreal Engine y sus especialistas.

Sygnum, con sede en Suiza, que también es el primer banco de activos digitales del mundo, ayudará a crear la estructura financiera de Translucia. Al mismo tiempo, Economics Design, con sede en Singapur, trabajará en estrecha colaboración con Sygnum para construir la infraestructura económica de Translucia.

La empresa creativa china Black Flame, que se especializa en diseño visual y ha trabajado en animaciones taquilleras como Ne Zha y The Monkey King 2, ayudará a crear activos digitales como paisajes, avatares, arquitecturas, entornos y conceptos holísticos, y también contribuirá a La creación de la historia de Translucia.

A principios de este año, Translucia se asoció con Two Bulls, una empresa de desarrollo de tecnología creativa, para lanzar el Centro de Investigación y Desarrollo de Metaverse en Melbourne con una inversión inicial de 100 millones de dólares para investigar nuevas tecnologías para unir los mundos real y virtual.

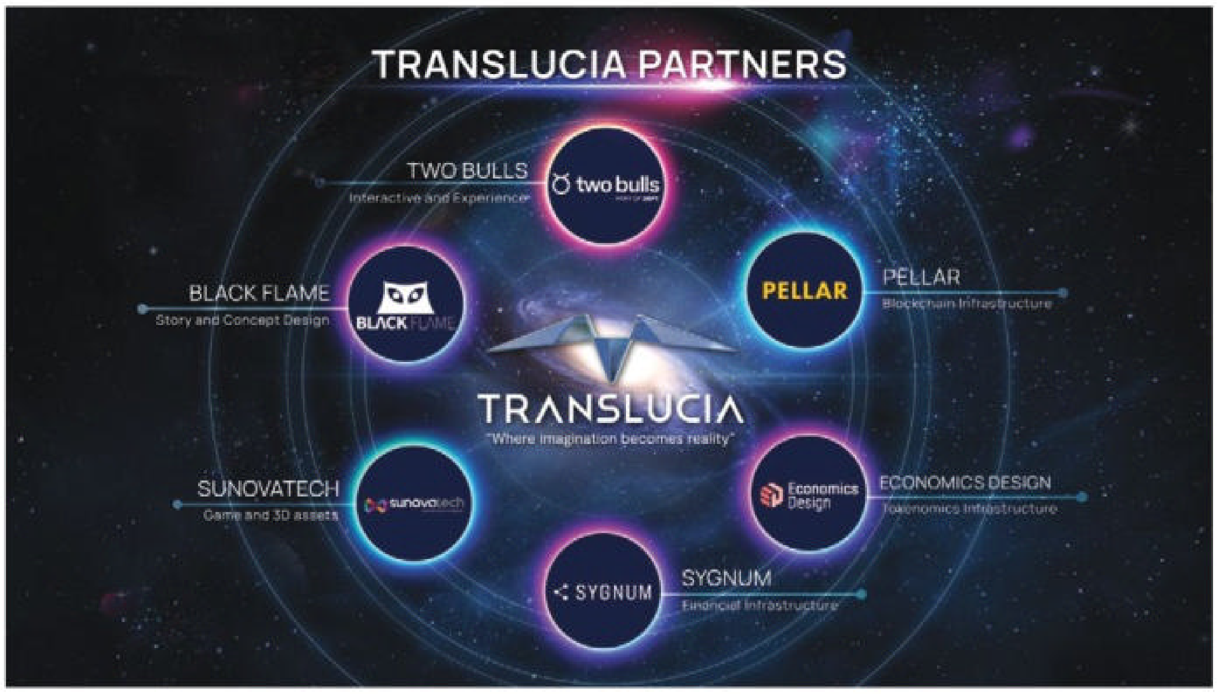
Ahriyavraromp ha estado muy complacido con el progreso de Translucia, ya que el metaverso es capaz de atraer el interés de muchos jugadores globales. "Al igual que Internet, sabíamos que el metaverso no puede ser construido por una sola entidad. Siempre hemos esperado que trabajaríamos con cientos, si no miles, de personas talentosas en todo el mundo para ayudar a que Translucia fructificara. ¡Simplemente no anticipamos cuántas personas súper talentosas y apasionadas encontraríamos tan rápido!

"Los socios que se unen a nosotros creen que todos podemos marcar la diferencia trabajando para reducir la desigualdad y Translucia promete ser un magnificador del bien que esperamos compartir con el mundo".

La integración es clave para el éxito

Como la mayoría de las tecnologías, como la computación en la nube y las telecomunicaciones móviles, la integración juega un papel importante en el éxito de una tecnología.

Entendiendo que otros jugadores están desarrollando otros metaversos a nivel mundial, Ahriyavraromp explica que los socios también trabajarán para permitir que Translucia se "integre perfectamente con otros metaversos".



Él dice que Translucia tiene como objetivo desarrollar un 'universo infinito' capaz de interconectividad con otros metaversos aprovechando las capacidades de la Web 3.0. Agrega además que el metaverso de Translucia tendrá infraestructura, utilidades, tecnologías, hardware y software compartidos.

“La integración es clave y también es la función principal de la tecnología de Internet. Si los metaversos no se integran, se dificultará en gran medida la adopción de la tecnología de metaversos porque la experiencia del usuario no será perfecta”, señala.

“Por ejemplo, un lector está disfrutando de este artículo en su sitio web de noticias favorito. Una vez hecho esto, si tienen que desconectarse de Internet e iniciar sesión en un Internet diferente para disfrutar de otro artículo en un sitio de noticias diferente, sería una experiencia horrible y nadie querría hacer eso. Asimismo, la experiencia sería la misma si los metaversos no se integraran”.

Construyendo el Propósito Correcto

Si bien la tecnología y la integración juegan un papel importante en el éxito de un metaverso, Ahriyavraromp dice que otro factor clave, que puede ser el factor más importante de todos, sería garantizar que el metaverso tenga un propósito para los usuarios y la comunidad.

“Translucia es un metaverso diseñado para contribuir a la economía y la sociedad transformando la forma en que vivimos y experimentamos la vida. A diferencia de otros metaversos, Translucia se enfoca en crear felicidad, no solo desde fuentes externas, sino también internamente desde la mente y el cuerpo”.

Cuando se complete, Translucia comprenderá cuatro niveles clave: Central Translucia, Pillars of Nature, Nature's True Home y Beyond Boundless.

Según Ahriyavraromp, Central Translucia, también conocido como el centro central de oportunidades ilimitadas, es un lugar donde puede perseguir varios intereses y donde los sueños pueden volverse realidad. The Pillars of Nature comprende varios ecosistemas fascinantes, que incluyen flora y fauna, para explorar y descubrir, mientras que en Nature's True Home, los usuarios tienen acceso a un "reino oculto de maravillas y encantos de la naturaleza" que, dice Ahriyavraromp, es "un lugar especial". mundo donde puedes elegir tu destino como guardián de la naturaleza.”

TRANSLUCIA
"Interconnected Metaverses"

En cuanto a Beyond Boundless, Ahriyavraromp lo describe como “un lugar donde la mente y el alma encontrarán descanso y serán elevados por aquellos a quienes amamos y en quienes confiamos”.

“En el centro mismo de la propuesta de valor de Translucia se encuentra un motor que convertirá la bondad en bienestar, prosperidad y, en última instancia, felicidad. En este sentido, la 'bondad' se define como ser bueno con los demás, con el mundo y contigo mismo”.

Más asociaciones por delante

Actualmente, Translucia cuenta con muchos de sus componentes básicos, desde las sinergias entre los mundos real y virtual, el medio ambiente y la infraestructura financiera. Sin embargo, Ahriyavraromp confía en que se pueden incluir más elementos en el metaverso.

De hecho, con la tecnología adecuada, tanto de hardware como de software, el metaverso podría usarse para mejorar la salud, las finanzas y el bienestar mental.

“Todo es posible en el mundo de los metaversos”, afirma Ahriyavraromp.

Él dice que al centrarse en la bondad individual, Translucia no es solo una empresa de tecnología, ya que está cambiando el enfoque tradicional de pérdidas y ganancias (P&L) para incluir el propósito y el legado de cada individuo.

Agrega que el proceso de creación de la plataforma de metaverso Translucia ha sido un viaje emocionante y gratificante hasta el momento. “Lo que ha hecho que este viaje sea tan gratificante es que hemos podido conocer a tantas personas maravillosas que comparten la misma visión y valores que nosotros.

“Estamos buscando socios y tecnologías de IoT que tengan la IA y el hardware para ayudar a dar vida a este motor, traduciendo acciones en el mundo real en beneficios en el mundo virtual y viceversa”.

TRANSLUCIA

www.translucia.org

PorAlex Knapp

Bosque para los árboles

empresa de biologia espacial**RESOLVER BIOSCIENCIAS**está acumulando capital para acelerar su desarrollo de "Genomics 3.0".

resolver cofundador y el director ejecutivo Jason Gammack

RESOLVER BIOCIENCIAS

fue en 1973que el se clonó el primer gen animal. Investigadores de Stanford y la Universidad de California en San Francisco lograron esto tomando un gen de una rana arborícola y fusionándolo con el genoma de una bacteria. Esto, dice Jason Gammack, cofundador y director ejecutivo de Resolve Biosciences, fue el comienzo de "Genomics 1.0".

Luego, en 1995, dice, llegó "Genomics 2.0", que es cuando la tecnología hizo posible secuenciar cantidades masivas de genes en un corto período de tiempo. Esta es la tecnología que impulsó el Proyecto Genoma Humano, así como empresas privadas como Illumina, dice. En ese momento, había una gran promesa de que la capacidad de encontrar las secuencias genéticas de enfermedades como el cáncer, los virus o el páncreas podría conducir a la curación de enfermedades fundamentales. Si bien una mejor secuenciación definitivamente ha llevado a mejores tratamientos en todos los ámbitos, Gammack argumenta que su la promesa se cumple sólo parcialmente. Eso es porque, dice, “creemos y nuestros inversores creen que es porque este proceso se rompió fundamentalmente. Y lo que está roto en este proceso es la genómica. 2.0 se basa en el análisis de la enfermedad fuera del estado natural de la enfermedad”.

Por ejemplo, dice, en un paciente con cáncer, se toma una muestra de tejido y se extrae el material genético fuera del cuerpo, lo que hace que los investigadores pasen por alto el contexto importante de lo que sucede dentro del cuerpo. Ahí es donde entra su empresa, Resolve Biosciences. Su tecnología está en el campo de la "biología espacial" o lo que Gammack llama "Genomics 3.0", que utiliza una combinación de tecnología digital y biotecnología para ver el bosque por los árboles mediante una mejor comprensión. lo que está pasando dentro de un paciente.

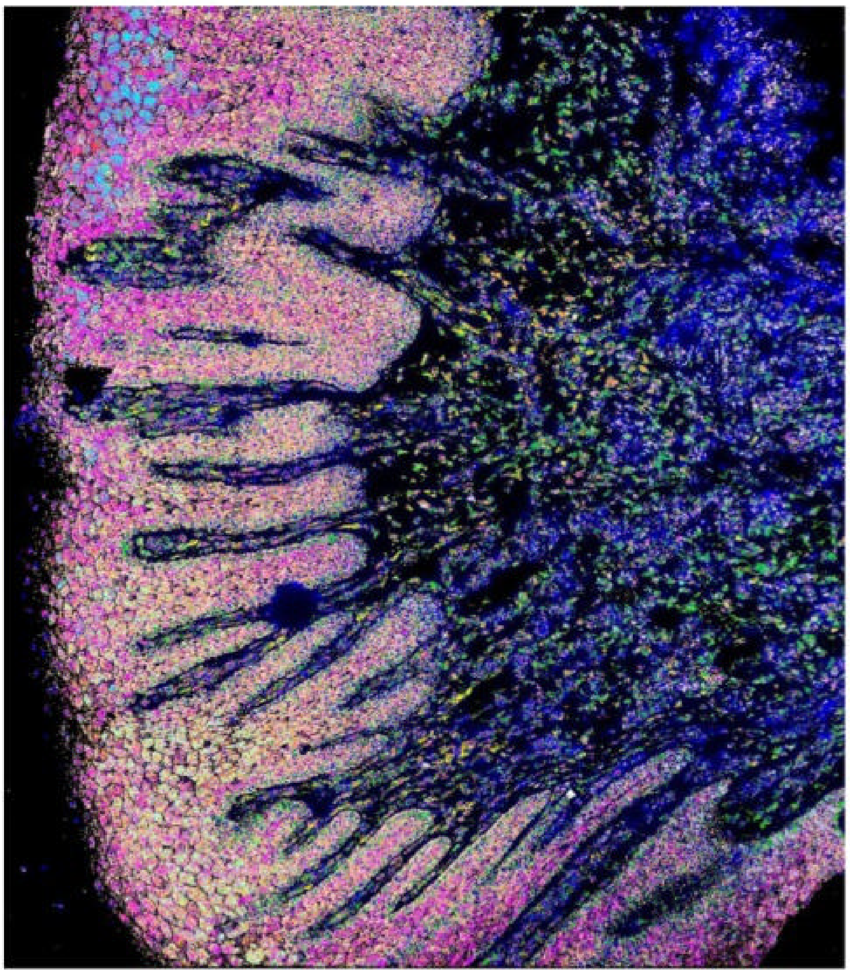
“Lo que hace Genomics 3.0 es llevar el análisis directamente a la enfermedad”, dice Gammack, de 51 años. “Así que mantenemos el contexto de lo que sucede dentro de la enfermedad. Así que ya no tenemos esta ineficiencia”.

En octubre, la empresa con sede en Alemania anunció que había recaudado una ronda de serie B de 70 millones de euros (71 millones de dólares) liderada por Patient Square Capital y que incluía la participación de NRW.Bank, Alafi Capital, EDBI (el brazo de riesgo del fondo soberano de Singapur).) y PS Capital. Este nuevo financiamiento lleva el respaldo total de la compañía a más de $100 millones. Esa es una ronda más grande de lo habitual para la industria de la biología espacial: un informe de Outcome Capital encontró que la inversión promedio en el sector es de solo alrededor de $ 33 millones.

Laura Furmanski, socia de Patient Square Capital, dice que Resolve le llamó la atención porque su empresa estaba interesada en hacer una inversión en la industria de la biología espacial y que la empresa ha desarrollado tecnología que cree que los convierte en contendientes en el espacio en crecimiento. “Creo que este tipo de biología espacial tiene el potencial de brindar una comprensión mucho mayor y, como resultado, realmente comenzar a personalizar el tratamiento que se brinda a los pacientes”, dice. Furmanski también estaba familiarizado con el equipo fundador, ya que trabajó con dos de sus cofundadores, incluido Gammack, en la empresa de diagnóstico molecular Qiagen.

En este momento, el mercado de la biología espacial es aún bastante pequeño: un artículo de principios de este año en *Biotecnología Europea* estimó que el tamaño del mercado global es de alrededor de $ 250 millones, con una proyección de cerca de $ 500 millones para 2028. Eso se debe en parte a que, en este momento, la mayoría de los usuarios de esta tecnología son investigadores básicos como universidades e instituciones académicas similares. Hacer crecer el mercado, sugiere el informe de Outcome Capital, significa proporcionar tecnologías a la industria clínica en general, lo que requerirá "tiempo y costo significativos".

Fundada en 2020 por Gammack, Axel Heinemann, 57 y Peer Schatz, 57, Resolve Biosciences tiene como objetivo cerrar esa brecha rápidamente con lo que llama su tecnología de "Cartografía Molecular". Esto permite a los investigadores, dice Gammack, comprender no solo la estructura genética de, digamos, una célula tumoral, sino también una mejor comprensión de lo que está sucediendo en el entorno de esa célula. “Los científicos ahora pueden obtener una vista de las células individuales y sus interacciones dentro del tejido en el espacio tridimensional”, dice.



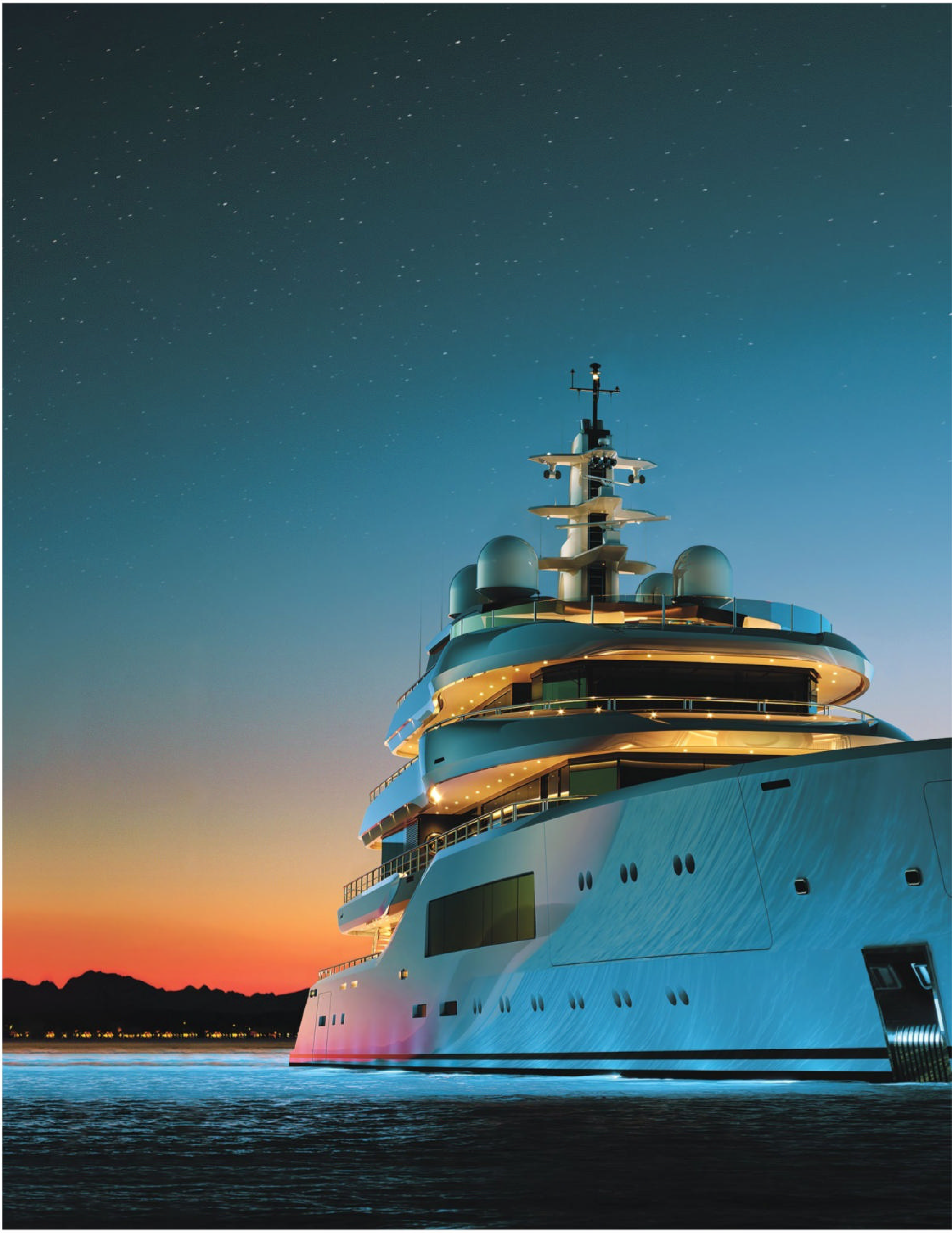
Los investigadores utilizaron la tecnología de Resolve para crear esta imagen. de tejido de las encías sanas y enfermas en un paciente dental.

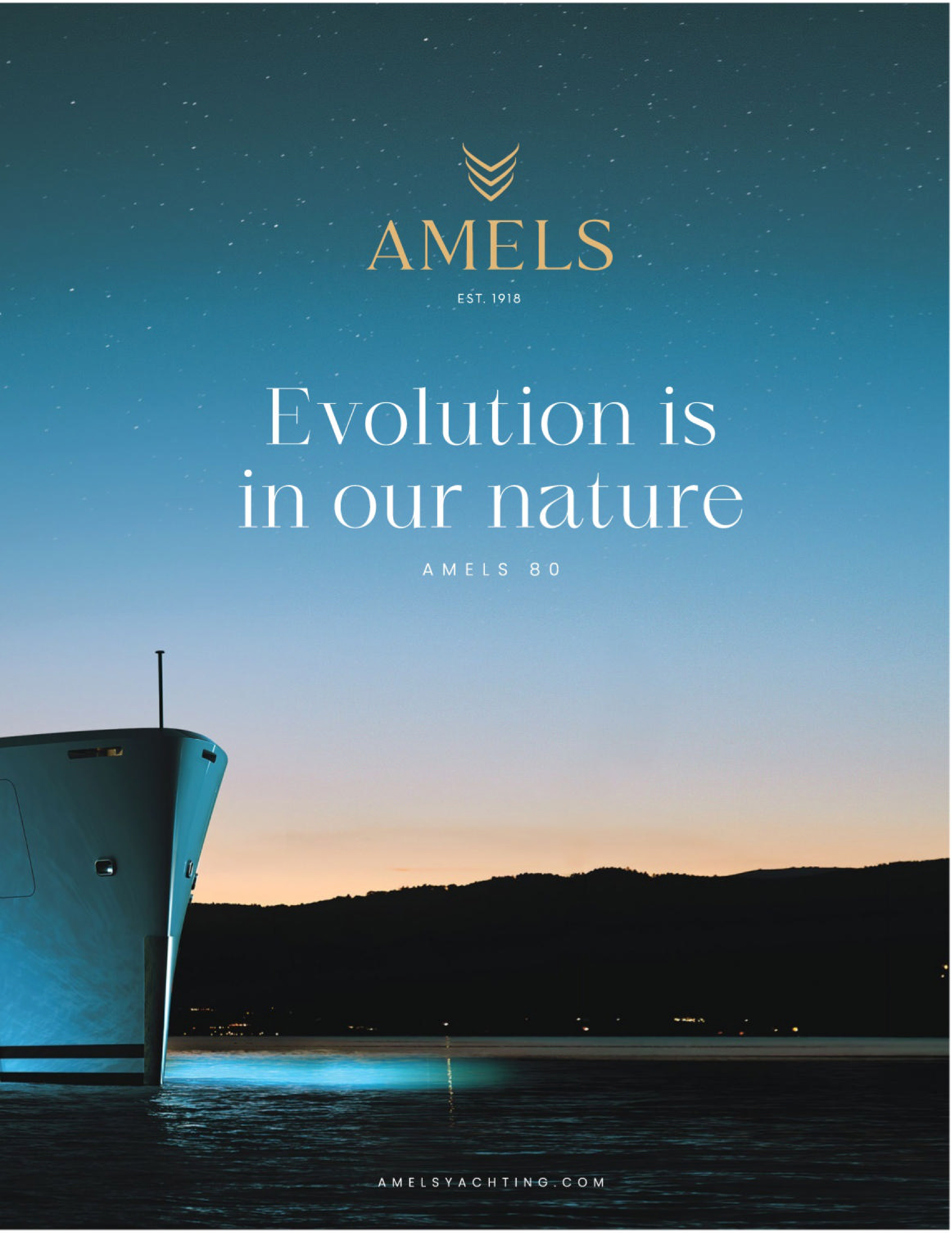
Para sus clientes, que incluyen el Centro de la Fundación Novo Nordisk, el Departamento de Genética de Medicina de Stanford y el Centro Europeo de Biología Espacial, la tecnología de Resolve proporciona imágenes de alta resolución de la expresión génica a nivel subcelular. Por ejemplo, un experimento reciente que utilizó la tecnología de Resolve se utilizó para crear un atlas de células hepáticas sanas y obesas. Esos resultados fueron publicados en la revista *Célula*.

Para estos clientes institucionales, Resolve ha estado vendiendo instrumentos y los consumibles que los acompañan, un modelo común en las ciencias de la vida. Pero para otros investigadores que carecen del capital o necesitan su propio equipo, Resolve también tiene dos laboratorios de servicios profesionales en Europa y EE. UU. que brindan "datos como servicio" mediante el análisis de muestras utilizando su tecnología de biología espacial.

Con el nuevo capital de su ronda de serie B, Gammack dice que su empresa planea escalar la comercialización de su tecnología. Además, dice, Resolve también se centrará en aumentar sus propias capacidades de desarrollo de productos para avanzar en sus tecnologías existentes.

“Al igual que la secuenciación, la biología espacial también tendrá necesidades únicas para ciertas aplicaciones en el mercado”, dice Gammack. "Entonces, nos vemos desarrollando múltiples instrumentos y para hacerlo necesitamos muchos recursos desde una perspectiva de ingeniería de I + D y una perspectiva biológica para continuar manteniéndonos a la vanguardia de esa curva innovadora".




AMELS
EST. 1918
Evolution is in our nature
AMELS 80
AMELSYACHTING.COM

LA LISTA

DE ASIA

PAGSONOSOTROS SOMOS

NEGOCIO-

WOHOMBRES

WALLAYA: CORTESÍA DE PATTANA CENTRAL

La región de Asia-Pacífico este año ha pasado principalmente a una era posterior a la pandemia en la que los gobiernos, las personas y las empresas están aprendiendo a vivir con el Covid-19.

Con esta transición surge una pregunta: ¿Cómo recuperarse de casi tres años de interrupciones que afectaron a casi todas las industrias?

Las 20 mujeres de la lista Asia's Power Businesswomen de 2022 han ideado diversas estrategias que ayudaron a que sus negocios se dispararan a pesar de la incertidumbre de la nueva normalidad. Algunos operan en sectores muy afectados, como el transporte marítimo, la propiedad y la construcción, mientras que otros continúan innovando en áreas como la tecnología, los productos farmacéuticos y los productos básicos.

Como ha sido desde 2019, las mujeres destacadas este año son recién llegadas a la lista, lo que amplía aún más nuestra red de mujeres pioneras en la región. Fueron seleccionados por sus logros en su función actual de administrar un negocio con ingresos considerables y demostrar un fuerte liderazgo a lo largo de su carrera.

Editado por**RANA WEHBE WATSON**

Investigación e informes: Jonathan Burgos, Russell Flannery, Gloria Haraito, John Kang, Phisanu Phromchanya, Anuradha Raghunathan, Yessar Rosendar, James Simms, Jessica Tan, Yue Wang y Ardian Wibisono

2022

WALLAYA CHIRATHIVAT

Presidente director y CEO,**pattana central**

AÑOS:60 •**TAILANDIA**

Wallaya tiene planes ambiciosos para el promotor inmobiliario minorista más grande del país. Asignó 200 mil millones de baht ($ 5240 millones) para expandir significativamente su presencia en Tailandia y en todo el mundo, aumentando la cantidad de sus centros comerciales en un tercio a 50 en los próximos cinco años y agregando 34 hoteles a su cartera de tres.

Asumió el mando de Central Pattana a principios de este año, convirtiéndose en la primera directora ejecutiva de la empresa que cotiza en bolsa en el Grupo Central de la familia Chirathivat. Sus raíces en el comercio minorista son profundas. Después de trabajar en la división de supermercados del grupo y en el operador de grandes almacenes Central Retail, se convirtió en vicepresidenta ejecutiva de Central Pattana en 2005. En el primer semestre, sus ingresos aumentaron a 17.970 millones de baht, un 8% más que hace un año.

Para promover la sustentabilidad ambiental, Central Pattana emitió este año un bono verde, el primero de su tipo en la industria minorista y de bienes raíces de Tailandia. Hasta ahora se han recaudado alrededor de 2 mil millones de baht y se canalizarán hacia la gestión de aguas residuales, energía renovable y otras iniciativas ecológicas, dice la compañía. Wallaya tiene una licenciatura en economía de la Universidad de California, Los Ángeles (UCLA) y una maestría en administración de empresas de la Universidad de Hartford.—*Phisanu Phromchanya*

HERJATI

Director presidente,
Sillo Marítimo Perdana

AÑOS:56 •**INDONESIA**

En los cinco años transcurridos desde que tomó el control de la naviera con sede en Yakarta, Herjati duplicó con creces los ingresos de Sillo Maritime, con ventas que alcanzaron los $101 millones a fines de 2021. menos otro 10% este año.

El propietario de la mayor cantidad de embarcaciones en alta mar para la industria del petróleo y el gas de Indonesia se embarcó en una campaña de expansión de $ 100 millones en 2022, en gran parte para satisfacer la mayor demanda de las reservas de gas natural licuado (GNL) del país. En septiembre, Sillo Maritime adquirió un buque cisterna de GNL de 145.000 metros cúbicos a través de su subsidiaria Golden Prima Maritim, con planes de comprar más en los próximos años, dijo Herjati en ese momento, elevando la flota total de la empresa a 23.

Herjati, que como muchos indonesios tiene un solo nombre, tiene una licenciatura en contabilidad de la Universidad de Trisakti en Yakarta. Se incorporó a Sillo Maritime como directora financiera en 2002 y ayudó a dirigir la cotización de la empresa en la bolsa de valores de Indonesia por valor de 70.000 millones de rupias (4,5 millones de dólares) en 2016, antes de asumir el cargo de directora general un año después. Anteriormente, trabajó en funciones financieras en industrias que van desde la oleoquímica hasta la banca. Es la única mujer en el directorio de cinco personas de Sillo Maritime.—*Yessar Rosendar*

NAMITA THAPAR

Director ejecutivo; negocio de la india,**Emcure Pharma**

AÑOS:45 •**INDIA**

Un líder empresarial, entrenador de emprendimiento, juez de reality show y autor, Thapar, de 45 años, se pone muchos sombreros. Como directora ejecutiva de Emcure Pharma, supervisa el negocio en la India de la empresa con sede en Pune de 61.000 millones de rupias (730 millones de dólares) que su padre, Satish Mehta, fundó hace más de cuatro décadas. Thapar se unió al fabricante de medicamentos antivirales para el VIH, cardiovasculares y de otro tipo en 2007 como director financiero después de un período de seis años en EE. UU. en el desarrollador de dispositivos médicos Guidant, donde trabajó en finanzas y marketing.

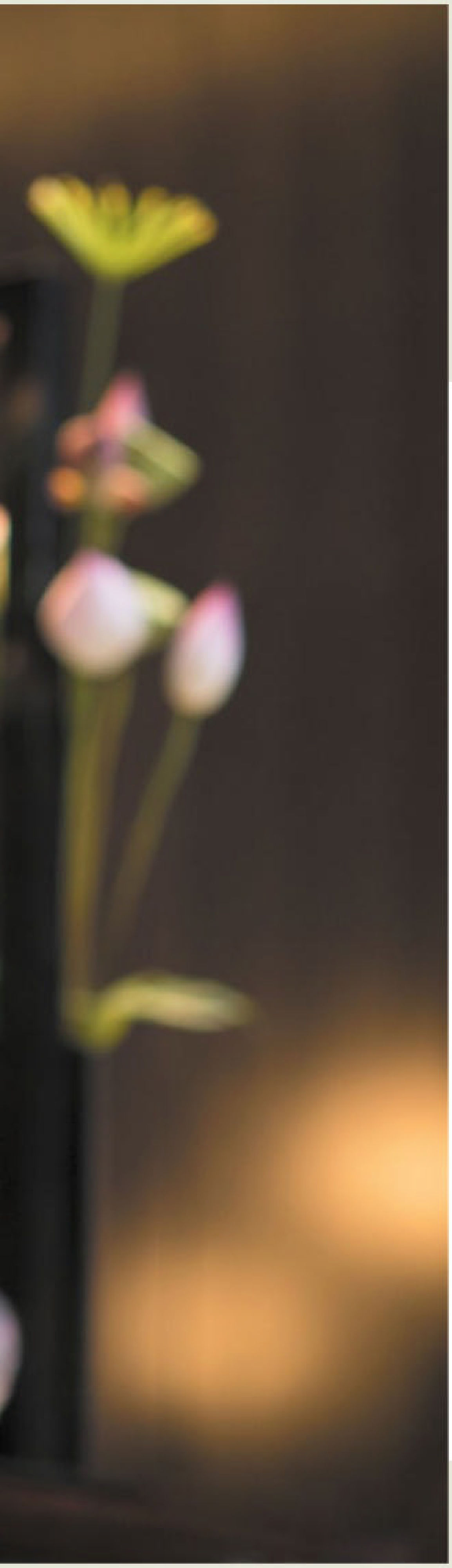
Desde que se hizo cargo de las operaciones de Emcure en India hace cinco años, ayudó a duplicar sus ingresos nacionales a 25 000 millones de rupias en 2021 (la última cifra disponible). “Me concentré en la creación de marca, así como en el uso de análisis de datos para aumentar la productividad del personal de campo. También traje a líderes más jóvenes que podrían trabajar junto a veteranos y expertos de la industria”, dice.

Thapar presenta un programa de entrevistas en YouTube llamado "Descondiciónate con Namita Thapar", donde expertos y celebridades indias abordan temas de salud de la mujer, como la lactancia materna y la vergüenza corporal. También inició la Academia de Emprendedores Thapar para niños en edad escolar de 11 a 18 años. Durante el año pasado, Thapar ha estado guiando a los líderes empresariales en ciernes como juez de televisión en la versión india de*Tanque de tiburones*. En agosto, Penguin Random House India publicó su libro*El delfín y el tiburón: historias sobre emprendimiento*, detallando su viaje y defendiendo un equilibrio para los líderes empresariales entre la agresividad (tiburón) y la empatía (delfín). Thapar, un contador público, tiene un MBA de la Escuela de Negocios Fuqua de la Universidad de Duke.—*Anuradha Raghunathan*

HERJATI: ULLY ZOELKARNAIN PARA FORBES INDONESIA;
THAPAR: CORTESÍA DE EMCURE

Citi Private Bank es una empresa de Citigroup Inc. ("Citigroup"), que brinda a sus clientes acceso a una amplia gama de productos y servicios disponibles a través de filiales bancarias y no bancarias de Citigroup. No todos los productos y servicios son proporcionados por todos los afiliados o están disponibles en todas las ubicaciones. Citi, Citi y Arc Design y otras marcas utilizadas aquí son marcas de servicio de Citigroup Inc. o sus afiliadas, utilizadas y registradas en todo el mundo. © 2022 Citigroup Inc. Todos los derechos reservados.

PRODUCTOS DE INVERSIÓN: NO ASEGURADOS POR LA FDIC • NO ASEGURADOS POR LA CDIC • NO ASEGURADOS POR EL GOBIERNO • SIN GARANTÍA BANCARIA • PUEDEN PERDER VALOR



Servimos a personas ricas del mundo y a sus familias con banca privada personalizada que cruza fronteras.

Un equipo global con acceso a servicios financieros sofisticados, al servicio de nuestros clientes para ayudarlos a generar progreso económico para sus comunidades, sus familias y para ellos mismos.

citiprivatebank.com

Escanea el QR
código para encontrar
salir más

Private Bank citi

CHOI: CORTESÍA DE NAVER

CHOI SOO-YEON

CEO,**Naver**

AÑOS:41 •**COREA DEL SUR**

Choi fue designado en marzo para ocupar el puesto más alto en la compañía de Internet más grande de Corea del Sur (capitalización de mercado) y el quinto grupo más grande del país después de los chaebols Samsung, SK, Hyundai y LG. Tomó las riendas de Han Seong-sook, de 55 años, la primera mujer líder de Naver.

Choi, quien anteriormente dirigió el soporte comercial global de Naver, tiene la tarea de encabezar la expansión más allá de Asia, donde opera el motor de búsqueda dominante de Corea del Sur (utilizado por más de 30 millones de personas diariamente, o casi el 60% de la población del país) y Line, uno de los motores de búsqueda de Asia. aplicaciones de mensajería más populares, que opera con SoftBank. En la primera decisión importante de Choi como CEO, Naver anunció en octubre que compraría el mercado de ropa usada con sede en California Poshmark, que cuenta con más de 80 millones de usuarios registrados, en un acuerdo valorado en alrededor de $ 1.2 mil millones. Una vez completada, será la mayor adquisición de Naver hasta el momento, combinando el servicio de compras con las tecnologías de comercio electrónico de Naver.

El CEO Millennial tiene planes ambiciosos para Naver. En abril, apenas un mes después de su nuevo trabajo, se fijó la meta de más del doble de los ingresos anuales a 15 billones de wones (alrededor de $12 mil millones) dentro de cinco años. "La cartera de negocios, el liderazgo tecnológico y las asociaciones sólidas de Naver en Corea y en el extranjero crearán sinergias para ayudarnos a crecer varias veces", dijo Choi en un comunicado anunciando el objetivo. En el segundo trimestre de este año, los ingresos de Naver aumentaron un 23 % interanual hasta los 2 billones de wones, liderados por un crecimiento de más del 136 % en su negocio de dibujos animados en la web. Las ventas del año pasado crecieron aproximadamente un 29% a 6,8 billones de wones.

Para impulsar su plataforma webtoon, Naver dijo en abril que la compañía continuará realizando adquisiciones relacionadas con el contenido, como la compra por 600 millones de dólares de Wattpad, la plataforma de novelas en Internet con sede en Toronto, el año pasado. La compañía también planea hacer crecer su plataforma de metaverso Zepeto a nivel mundial e invertir en negocios relacionados, como juegos en línea y realidad virtual.

Choi, que obtuvo títulos de la Facultad de Derecho de Harvard y de la Facultad de Derecho de la Universidad de Yonsei en Seúl, fue abogado en Yulchon, uno de los bufetes de abogados más grandes de Corea del Sur, antes de unirse a Naver en 2019. Si bien es atípico que un abogado se convierta en el director ejecutivo de una importante compañía de tecnología, Choi es el segundo abogado en dirigir Naver después de Kim Sang-hun, un ex juez, que precedió a Han. Anteriormente en su carrera, Choi trabajó en comunicaciones y marketing en NHN, que se dividió en dos empresas, Naver y el fabricante de juegos en línea NHN Entertainment, en 2013.—*Juan Kang*

NAKAJIMA: KENTO MORI

ANNA NAKAJIMA Y MIZUKI NAKAJIMA

cofundadores,**Coly**

AÑOS:33, 33 •**JAPÓN**

Las hermanas gemelas Anna y Mizuki Nakajima encontraron una brecha significativa en el mercado de juegos de Japón, una escasez de juegos atractivos para las mujeres, y la llenaron. Lanzaron la aplicación para teléfonos inteligentes Coly en 2014 y el año pasado cotizaron la empresa en la Bolsa de Valores de Tokio.

Las mujeres representan más de la mitad de los 42 millones de usuarios de juegos para teléfonos inteligentes de Japón, y el mercado general de juegos para teléfonos inteligentes de Japón es de unos 1,3 billones de yenes (8,700 millones de dólares) al año, según Kadokawa ASCII Research Laboratories. Coly estimó para 2020 que su mercado objetivo estaba valorado en alrededor de ¥ 80 mil millones anuales.

Los éxitos de la compañía incluyen juegos narrativos como su larga duración *príncipe de las drogas*y*Chica narcótica*(un romance entre un policía de narcóticos y un oficial de policía) y*Stand Mis Héroes*(donde los usuarios forman un escuadrón de atractivos agentes antidrogas), que tuvo un total acumulado de 3,5 millones de descargas en los seis años hasta abril. Los juegos son gratuitos, pero los usuarios pagan por más capítulos de historias y otros elementos.

En el año fiscal hasta enero de 2022, la empresa registró ingresos de ¥ 6500 millones y ¥ 1500 millones en ganancias operativas, con un índice de ganancias operativas del 23 %. Antes de comenzar con Coly, Mizuki trabajó en Morgan Stanley MUFG Securities, con sede en Tokio, y Anna estuvo en*Sankei Shimbun*periódico. Cada uno tiene una participación del 7,3% en la empresa y una participación combinada del 50,5% a través de un administrador de activos de propiedad conjunta.—*james simms*

ROBYN DENHOLM

Silla,**tesla**

AÑOS:59 •**AUSTRALIA**

Denholm, cuyo primer trabajo supuestamente fue bombear gasolina en la estación de servicio de su padre en Sydney, ha dirigido la fortuna de Tesla desde que se convirtió en presidente de su directorio en 2018. La australiana ha sido directora independiente en Tesla, la compañía automotriz más valiosa del mundo con un capitalización de mercado de casi $ 714 mil millones, desde 2014 y reemplazó al fundador Elon Musk como presidente hace cuatro años. Bajo su supervisión, el fabricante de automóviles eléctricos más grande del mundo, con una participación de mercado global de casi el 14 %, disfrutó de su segundo año positivo en 2021, con un ingreso neto que aumentó un 665 % a $5500 millones, con un aumento del 71 % en los ingresos a $53 800 millones. .

Antes de unirse a Tesla, fue directora financiera en Telstra, la compañía de telecomunicaciones más grande de Australia, y ocupó cargos financieros y operativos en Juniper Networks, Sun Microsystems y Toyota. Denholm, quien tiene una licenciatura en economía de la Universidad de Sydney y una maestría en comercio de la Universidad de Nueva Gales del Sur, es socio operativo de la firma de capital de riesgo Blackbird Ventures y presidente del Consejo de Tecnología de Australia. En marzo, se convirtió en una de un puñado de mujeres inversionistas en equipos deportivos en Australia después de que su oficina familiar, Wollemi Capital Group, comprara una participación del 30% en el propietario del equipo de baloncesto masculino Sydney Kings y el club femenino Sydney Flames.*—AÑO*

DORIS HSU

Presidente y CEO,**obleas globales**

AÑOS:61 •**TAIWÁN**

EE. UU. está trabajando arduamente para impulsar la producción nacional de semiconductores, y este año promulgó la Ley CHIPS y Ciencia de $ 52 mil millones para atraer inversiones. Hsu respondió a esa llamada. Dirige GlobalWafers, uno de los proveedores más grandes del mundo de obleas de silicio utilizadas en la fabricación de chips. En junio, la empresa anunció que invertiría hasta 5.000 millones de dólares en una nueva planta de obleas en Sherman, Texas, que crearía hasta 1.500 puestos de trabajo.

La firma con sede en Hsinchu nació como una escisión de Sino-American Silicon Products (SAS) de Taiwán en 2011; Hsu se convirtió en su presidente y director ejecutivo ese año. Actualmente, GlobalWafers pertenece en un 51 % a SAS y, a finales de octubre, cotizaba en la Bolsa de Valores de Taiwán con una capitalización de mercado de aproximadamente NT$154,1 mil millones ($5 mil millones). En 2020, Hsu también se convirtió en presidente y director ejecutivo de SAS. El sobreviviente a largo plazo en el negocio de chips de auge y caída compite contra Shin-Etsu, Sumco y Siltronic, mientras que los clientes incluyen a United Microelectronics.

El nativo de Taiwán recibió una maestría en ciencias de la computación de la Universidad de Illinois en Champaign-Urbana. GlobalWafers tiene plantas en EE. UU., China continental, Corea del Sur, Malasia, Japón, Dinamarca e Italia.*—russell flannery*

WANG YING

Presidente,**Productos biofarmacéuticos de Chengdu Easton**

AÑOS:57 •**CHINA**

Wang fundó Chengdu Easton Biopharmaceuticals en 2009. La compañía, que desarrolla, fabrica y vende una amplia gama de medicamentos genéricos, incluidos analgésicos y medicamentos para enfermedades cardíacas, comenzó a cotizar en el mercado STAR de Shanghái en septiembre de 2020 y ha seguido creciendo bajo el liderazgo de Wang.

En los primeros nueve meses de este año, los ingresos aumentaron un 16 % hasta los 897,6 millones de yuanes (123 millones de dólares), mientras que el beneficio neto aumentó un 5 % hasta los 195,5 millones de yuanes. En julio, la empresa con sede en Chengdu ganó una licitación para que cuatro de sus productos, incluidos los tratamientos para el Alzheimer y la hepatitis B, se incluyeran en el programa centralizado de compra de medicamentos a granel del gobierno.

Easton tiene más productos en preparación. La compañía tiene más de diez medicamentos en desarrollo, tres de los cuales han entrado en ensayos clínicos, incluido un medicamento para la diabetes. Mientras tanto, solicitó en mayo a la Administración de Drogas y Alimentos de EE. UU. (FDA, por sus siglas en inglés) vender su versión genérica de clorhidrato de nalmefeno en EE. UU. El medicamento inyectable se administra para contrarrestar los efectos de una sobredosis de opioides.

Wang trabajó para varias empresas de la industria, incluidas Kanghong Pharmaceutical con sede en Chengdu, China National Pharmaceutical Investment (también conocida como Sinopharm) con sede en Beijing y la firma de consultoría médica Beijing Geleg, antes de fundar su propia empresa. Tiene una licenciatura en química de la Universidad Normal de Sichuan y un EMBA de la Universidad de Pekín.*—yue wang*

DENHOLM: BRENDON THORNE/BLOOMBERG; WANG: BLOOMBERG; HSU: OBLEAS GLOBALES

KWEE WEI LIN

jefe de hoteles,**Grupo terrestre de Pontiac**

AÑOS:**46** •**SINGAPUR**

Cuando el Covid-19 revolucionó la industria del turismo en marzo de 2020, Kwee acababa de tomar las riendas como presidente de la Asociación de Hoteles de Singapur. Sus 160 miembros representan alrededor del 80% de las habitaciones de hotel de Lion City que atendían a millones de visitantes anualmente antes de que la pandemia cerrara las fronteras. A medida que los recién llegados se reducían prácticamente a cero de la noche a la mañana, la principal prioridad de Kwee era orientar el marketing y los servicios para atender el mercado nacional y las vacaciones. "El mayor desafío para nosotros fue salvaguardar los trabajos", dice Kwee por correo electrónico.

Como jefa del negocio de hospitalidad de los hoteles de propiedad de Pontiac Land de su familia desde 2017, Kwee supervisa seis hoteles (cuatro en casa y dos en las Maldivas) con 3000 empleados. Durante el pico de los cierres, Capella Singapur en la isla Sentosa proporcionó a los huéspedes comidas gourmet, así como compras personalizadas y servicios de conserjería. En Regent Singapore, cerca de la zona comercial de Orchard Road, los restaurantes introdujeron menús para llevar. "No nos retiramos a nuestras cuevas durante la pandemia", dice Kwee. "En cambio, aprovechamos al máximo el tiempo de inactividad para mejorar nuestros programas de capacitación, mejorar las habilidades de nuestros colegas y renovar nuestros hoteles".

Singapur reabrió por completo en abril y el número de visitantes aumentó hasta llegar a 1,5 millones en los primeros seis meses del año. Al ritmo actual, la Junta de Turismo de Singapur anticipa que hasta 6 millones podrían visitarlo para fin de año. Con eventos internacionales como el Gran Premio de Singapur en pleno apogeo nuevamente, las tasas de ocupación en los hoteles de Pontiac Land en la ciudad-estado han regresado a más del 80 % de los niveles previos a la pandemia, dice Kwee, y espera agregar 300 a su plantilla dentro de los próximos años.—*Jonathan Burgos*

GAZAL ALAGH

Cofundador y director de innovación,**Consumidor Honasa**

Edad: 34 •**INDIA**

La empresa de Alagh, que alberga las marcas de cuidado personal Mamaearth, The Derma Co., Aqualogica y Ayuga, se convirtió en un unicornio a principios de enero cuando cerró una ronda de financiación de 52 millones de dólares liderada por la firma de capital de riesgo Sequoia Capital India, valorada en 1200 millones de dólares. Ella cofundó la compañía con sede en Gurgaon con su esposo, Varun, quien es director ejecutivo, en 2016.

Todo comenzó cuando Alagh buscaba alternativas libres de químicos para su hijo pequeño que tenía una afección en la piel. "No pudimos encontrar opciones que estuvieran fácilmente disponibles en la India", dice por correo electrónico. Viendo un hueco, "decidimos crear Mamaearth y aventúrate en productos para el cuidado del bebé "libres de toxinas". La compañía, que se lanzó con siete productos, incluidos champú y gel para bebés, se ha expandido desde entonces a los cosméticos y el cuidado de la piel. En los últimos 12 meses, compró participaciones en la plataforma de contenido para mujeres Momspresso, el negocio de salones de belleza BBLUNT y la marca de belleza Dr. Sheth.

Los ingresos de Honasa Consumer casi se duplicaron para el año que finalizó el 31 de marzo de 2022, alcanzando casi 10 000 millones de rupias ($121 millones), de las ventas en línea y en la tienda. Honasa, una amalgama de "honesto", "natural" y "seguro", obtuvo una ganancia por primera vez de 250 millones de rupias en el año fiscal 2021 y espera ser rentable este año también.—*Arkansas*

KWEE: CORTESÍA DE PONTIAC LAND; ALAGH: CORTESÍA DE HONASA CONSUMER

SINEENUCH KOKANUTAPORN

Director general,**Participaciones del grupo oriental tailandés**

AÑOS:48 •**TAILANDIA**

Sineenuch, la primera mujer en dirigir la agroindustria de su familia, hizo pública Thai Eastern Group Holdings (TEGH) en septiembre, recaudando 1.300 millones de baht (33,9 millones de dólares). Sus planes: agregar al grupo a las filas de los cinco principales productores de caucho en bloques del país el próximo año aumentando la capacidad de producción en más del 45%. Está aprovechando la recuperación posterior a la pandemia de la industria de los neumáticos y la demanda mundial de caucho, ya que la ganancia neta aumentó más del 42% a 367 millones de baht en la primera mitad de este año.

Pero la sustentabilidad es el mayor atractivo para el director de la empresa, quien está impulsando iniciativas para expandir el negocio de energía renovable de TEGH. Lanzó su programa Waste to Energy hace siete años, donde los desechos de la producción de caucho de TEGH se convierten en biogás para reemplazar el combustible en la producción de caucho de la empresa. Lo siguiente es triplicar la producción de biogás a 67 millones de metros cúbicos para 2025. "Lo que les gusta a los clientes es que usamos energía alternativa en nuestro proceso de producción... Tenemos una ventaja sobre nuestros pares de la industria", dijo Sineenuch en una entrevista a principios de este año. con*Forbes Tailandia*, una edición con licencia de Forbes Media.

Sineenuch, que tiene una maestría en finanzas y comercio internacional de la Universidad de San Francisco, dirige TEGH con sus tres hermanos: el hermano mayor, Chalerm, es el director ejecutivo, mientras que los hermanos menores, Kongkit y Kerkkun, ocupan puestos en la junta. Se convirtió en directora general en 2017 después de desempeñar funciones en finanzas y marketing en la empresa.—*PÁGINAS*

CARRO KRISTY

Fundador y CEO,**Australia**

AÑOS:49 •**AUSTRALIA**

Carr fundó el fabricante de fórmula para bebés Bubs Australia en 2006 después de luchar durante los primeros meses de la maternidad y las alergias alimentarias de su hija. La ex ejecutiva de marketing de Cathay Pacific en Hong Kong desarrolló una fórmula de leche de cabra para ayudar a su hija a dejar la leche materna. Bubs, ahora uno de los más vendidos en minoristas australianos como Coles y Woolworths, también está causando sensación en China y EE. UU. "Siempre he sido muy emprendedor", dice Carr. “Cuando era niño, tenía muchos puestos de limonada”.

Bubs (la jerga australiana para bebés) ha recorrido un largo camino desde que Carr comenzó a vender alimentos orgánicos para bebés desde la parte trasera de su camioneta en los mercados de fin de semana en Newport, un suburbio del norte de Sydney, donde vive con su esposo y sus tres hijas. La empresa con sede en Sídney, que comenzó a cotizar en la Bolsa de Valores de Australia en 2017, vio ingresos que se duplicaron con creces hasta un récord de 89 millones de dólares australianos (57 millones de dólares) en el último año fiscal que finalizó el 30 de junio, gracias en parte al lucrativo canal de ventas daigou. —agentes comerciales en Australia que compran en nombre de clientes chinos y envían productos por vía aérea al continente.

Bubs se está preparando para un crecimiento aún más rápido después de la EE. UU. lanzó Operation Fly Formula, en asociación con productores extranjeros, para hacer frente a una escasez paralizante en todo el país a principios de este año. En mayo, el presidente de los EE. UU., Joe Biden, tuiteó: “Tengo más buenas noticias: 27,5 millones de botellas de fórmula infantil segura fabricada por Bubs Australia llegarán a los Estados Unidos”. Su administración contrató vuelos para transportar los productos de Bubs a través del Océano Pacífico en un acuerdo que se espera genere más de 55 millones de dólares australianos en ventas durante seis meses.

Con las contribuciones iniciales de los EE. UU., se pronostica que los ingresos de Bubs aumentarán más del 80% a 162 millones de dólares australianos en el año que finaliza en junio de 2023, y alcanzarán los 217 millones de dólares australianos el año siguiente, dijo la corredora australiana PAC Partners en una nota de investigación en agosto.

Al ver el mercado estadounidense como un nuevo pilar de crecimiento, Bubs solicitó formalmente a principios de octubre la aprobación de la Administración de Drogas y Alimentos para obtener acceso permanente a la economía más grande del mundo. La compañía está trabajando con minoristas para que sus productos estén disponibles en 6500 tiendas en 42 estados de Estados Unidos. En julio, Bubs recaudó 63 millones de dólares australianos mediante la venta de acciones a inversores institucionales y minoristas para financiar el capital circulante y triplicar su capacidad de fabricación para satisfacer la demanda. “Solía soñar con ser un [negocio de 1 millón de dólares]”, dice Carr. “Ahora estoy pensando, ¿qué sigue? Estaremos en 1 billón pensando, qué sigue. Y creo que eso está al alcance ahora”.

*— Este artículo fue adaptado de*Australia*, una edición con licencia de Forbes Media.*

SINEENUCH: CORTESÍA DE THAI EASTERN GROUP; CARR: MICK BRUZZESE PARA FORBES AUSTRALIA

AKIKO AMANO

Director,**Zoco Hanabi Kagiya**

AÑOS:52 •**JAPÓN**

Amano no solo es la primera mujer en dirigir la compañía de fuegos artificiales de su familia, Souke Hanabi Kagiya, donde las técnicas y habilidades para hacer y lanzar fuegos artificiales se han transmitido durante casi 360 años, sino que es la primera mujer en dirigir un fabricante de fuegos artificiales en Japón. Souke Hanabi Kagiya se encuentra entre las empresas con más historia de Japón en uno de los oficios más tradicionales del país. Puede rastrear sus raíces hasta 1659, y ha estado involucrado en la exhibición anual de fuegos artificiales sobre el río Sumida de Tokio, uno de los espectáculos de fuegos artificiales más importantes culturalmente de Japón, desde 1733.

Amano es la decimoquinta generación de su familia en convertirse en directora cuando sucedió a su padre en la firma con sede en Tokio en 2000. Para prepararse para el papel que asumió a los 29 años, supuestamente insistió en aprender su oficio en otros fabricantes de fuegos artificiales para que ella no recibiría un trato preferencial por trabajar en la empresa de su familia.

Para perfeccionar su experiencia, obtuvo un Ph.D. en 2009 en las artes de la Universidad de Nihon, donde estudió el impacto emocional de los fuegos artificiales en las personas. Es una combinación de los aspectos visuales y auditivos, dice en una videollamada, y los expertos en pirotecnia pueden cambiar las impresiones de los espectadores ajustando esos dos.

También es ex miembro del equipo nacional de judo de Japón y la primera mujer japonesa en ser árbitro olímpico de judo en los juegos de Beijing 2008. Amano volvió a arbitrar en los juegos de Tokio 2020 retrasados por la pandemia en 2021. En 2019, alcanzó el rango de cinturón negro séptimo dan, uno de los niveles más altos de dominio del judo y la familia también opera una escuela de judo, donde ella y su padre son directores. .

Amano espera que su hija, ahora en la universidad, asuma el cargo de jefa del negocio de la 16.ª generación, aunque Amano dice que la decisión depende de ella. La jefa enfatiza que aquellos en su compañía deben recordar que los fuegos artificiales no son solo entretenimiento. “Los fuegos artificiales son un símbolo de paz”, dice ella. “Ya sea 20 o 30 años después, no quiero que nuestra gente lo olvide”.*—JS*

FEBRIANY EDDY

Presidente director y CEO,**Vale Indonesia**

AÑOS:45 •**INDONESIA**

Eddy es una de un pequeño grupo de mujeres en todo el mundo que dirige una importante operación minera. El año pasado, fue nombrada presidenta, directora y directora ejecutiva de la minera de níquel Vale Indonesia, que es propiedad mayoritaria del productor más grande del mundo, Vale, con sede en Brasil.

Su camino para convertirse en la primera mujer jefa de la minera indonesia se basó en estudiar contabilidad y negocios, no geología. Eddy tiene una licenciatura de la Universitas Indonesia y una maestría en administración de empresas de un programa conjunto de la Escuela de Administración Anderson de la UCLA y la Universidad Nacional de Singapur. Fue contratada por PricewaterhouseCoopers, donde estuvo asignada a clientes de energía y minería. “No lo elegí en primer lugar, pero elegí quedarme”, dice Eddy. “He estado en esta increíble industria durante 15 años”.

En Vale, pasó dos años y medio en Brisbane, Australia, donde supervisó operaciones en África, Japón, Indonesia, Taiwán y China continental. Antes de su cargo actual, fue directora financiera de Vale Indonesia y luego directora ejecutiva adjunta. El año pasado, la compañía reportó $953 millones en ingresos, un aumento del 24 % con respecto al año anterior, mientras que la utilidad neta se duplicó a $165 millones.

Eddy es una gran defensora de más mujeres en la minería, una industria que ella califica como “tan crucial para la vida humana”. Ella quiere que otros asuman el desafío y vean a más hombres “motivados para apoyar a más mujeres a trabajar en la minería”.

—Ardian Wibisono

AMANO: YANNICK VERHOEVEN/AGENCIA BSR/GETTY IMAGES; EDDY: CORTESÍA DE VALE INDONESIA

Traducido del inglés al español - www.onlinedoctranslator.com

PARQUE JEONG-RIM

Co-CEO,**Valores de KB**

AÑOS:58 •**COREA DEL SUR**

Abriendo camino en la industria de corretaje dominada por hombres de Corea del Sur, Park en 2019 fue la primera mujer en dirigir KB Securities, el brazo de corretaje de KB Financial Group (la firma de servicios financieros más grande de Corea por capitalización de mercado). Desde entonces, ha llevado a la firma a ganancias récord junto con el codirector ejecutivo Kim Sung-hyun, y KB Securities registró una ganancia neta de 594 mil millones de wones (519 millones de dólares) el año pasado, un 130 % más que en 2019.

Bajo los codirectores, KB Securities lideró 42 OPI el año pasado y se desempeñó como uno de los suscriptores principales de la flotación de $ 10,7 mil millones de LG Energy Solution, la cotización más grande de la historia de Corea del Sur y la segunda más grande del mundo en 2021 después de la cotización en Nasdaq de $ 11,9 mil millones de Rivian Automotive. . KB Securities también fue uno de los organizadores principales de la oferta pública inicial de KakaoBank por valor de 2200 millones de dólares, el primer prestamista solo en línea de Corea que se hizo público el año pasado.

En 2020, Park ganó el premio anual de transformación digital de International Data Corp. Korea por su papel en el desarrollo del modelo de negocios basado en la plataforma de KB Securities y la expansión de las asociaciones con fintechs. También lideró una alianza con la empresa de juegos NCSoft para brindar servicios de inversión basados en IA.

Antes de asumir el cargo principal, Park dirigió la unidad de mercados de capital del grupo. Anteriormente trabajó en KB Kookmin Bank y Samsung Fire & Marine Insurance. Tiene un MBA y una licenciatura en negocios de la Universidad Nacional de Seúl. *— JK*

PARQUE: KB VALORES; COATES: BLOOMBERG; NARENDRA BISHT/FORTUNE INDIA

SOMA MONDAL

presidente,**Autoridad del Acero de India Ltd.**

AÑOS:59 •**INDIA**

La primera mujer en presidir la estatal Steel Authority of India Ltd. (SAIL) ha llevado a la siderúrgica a un crecimiento récord de las ganancias desde que asumió el cargo en 2021. Los ingresos anuales aumentaron un 50 %, a más de 1,03 billones de rupias (USD 13 700 millones). mientras que las ganancias se triplicaron a 120 mil millones de rupias, para el año que finalizó el 31 de marzo de 2022, impulsadas por el aumento de la producción y la creciente demanda de productos de acero como varillas, placas y barras. Durante ese período, la compañía pagó casi 220 mil millones de rupias en deuda.

Mondal, quien se convirtió en director de la compañía en 2017, lanzó un esfuerzo de 80,000 millones de rupias para expandir la capacidad de producción este año mientras aumentaba la red de distribución de la siderúrgica en pueblos y ciudades más pequeños de la India. En el año fiscal 2022, también supervisó el lanzamiento de 11 nuevos productos en las industrias ferroviaria y de la construcción. SAIL forma parte de un selecto club de 11 empresas estatales llamadas "maharatnas", a las que se les otorga más autonomía en comparación con otras empresas estatales.

Mondal siempre ha trabajado en la industria metalúrgica. Creció en la ciudad de Bhubaneshwar, en el este de la India, y tiene una licenciatura en ingeniería eléctrica del Instituto Nacional de Tecnología de Rourkela. Después de graduarse en 1984, se unió a la estatal National Aluminium Co. y ascendió de rango para convertirse en directora antes de unirse a SAIL.*—Arkansas*

JULIE COATES

CEO y director general,**RSE**

AÑOS:59 •**AUSTRALIA**

Coates asumió el mando de la empresa de productos de construcción CSR en septiembre de 2019, justo antes de que el brote de Covid-19 causara estragos en la economía mundial. Basándose en sus décadas de experiencia en el manejo de la logística y la transformación comercial en el gigante australiano de supermercados Woolworths Group y en la gestión del fabricante de alimentos Goodman Fielder, dirigió el negocio con sede en Sydney a través de la interrupción de la cadena de suministro de los últimos dos años.

La empresa de 167 años, que suministra proyectos residenciales y comerciales en Australia y Nueva Zelanda, ahora se beneficia de un aumento en la demanda de materiales de construcción, así como de operaciones más eficientes después de que Coates reorganizó el negocio y centralizó su plataforma logística. Las ganancias netas de CSR antes de elementos excepcionales aumentaron un 20 % a 193 millones de dólares australianos (126 millones de dólares) en el año finalizado en marzo de 2022, superando los niveles previos a la pandemia, mientras que los ingresos aumentaron un 9 % a 2300 millones de dólares australianos.

Una destacada en la industria de la construcción dominada por hombres, Coates, quien comenzó su carrera como profesora de matemáticas de secundaria, dijo en una entrevista en septiembre que CSR ha implementado políticas para aumentar la cantidad de mujeres empleadas en la empresa. Es una de las tres mujeres miembros del equipo de liderazgo ejecutivo de nueve personas de CSR.—*JB*

MUTIARA: CORTESÍA DE MURNI SADAR

MUTIARA

Director presidente,**Murni Sadar**

AÑOS:64 •**INDONESIA**

Perder a sus dos padres en 2004 por cáncer de pulmón fue la llamada de atención que empujó a la médica Mutiara (que se conoce con un solo nombre) a emprender. “Antes de que mis padres murieran, estaba agotado de llevarlos por todo el mundo durante dos años, en busca de los mejores medicamentos. Descubrí que hay una necesidad de hospitales oncológicos en Indonesia, por lo que los pacientes no necesitarán ir al extranjero para recibir tratamiento”, recuerda Mutiara en su primera entrevista con los medios en septiembre desde su oficina en el Hospital Murni Teguh Sudirman Jakarta.

Mutiara comenzó su carrera como médico jefe de un centro de salud comunitario estatal en el norte de Sumatra en 1987, antes de unirse al Hospital Público Pematang Siantar como médico general en 2000. Una década después, cofundó Murni Sadar, ahora una cadena de seis hospitales, con el objetivo de ofrecer tratamiento especializado para el cáncer y enfermedades del corazón. Otros cofundadores incluyen a su hermano mayor Ganda, las hermanas menores Bertha y Thio Ida, y su sobrina Jacqueline Sitorus, según el prospecto de salida a bolsa de la compañía. Jacqueline es la hija del hermano menor de Mutiara, Martua Sitorus, un multimillonario indonesio que, junto con su familia, tiene intereses en el aceite de palma, las propiedades y la fabricación de cemento.

“Como médico, estoy satisfecho si solo trato a un paciente por día. Pero si tengo un hospital, puedo tratar 500 o 1000 pacientes al día. Eso [es] mucho mejor”, dice ella. Murni Sadar, llamada así por la madre y el padre de Mutiara, Murni Teguh y Sadar, sigue siendo una empresa familiar. El esposo de Mutiara, Tjhin Ten Chun, es el comisionado presidente de Murni Sadar, mientras que los hijos Clement Zichri Ang y Felix Vincent Ang son directores. Su hija, Sharon Hanmy Angel, es médica en el Murni Teguh Memorial Hospital, el buque insignia de la compañía en Medan, Sumatra del Norte.

Inaugurado en 2012, el hospital general de Medan también ofrece los únicos centros cardiovasculares y de oncología dedicados de la cadena, que el grupo quiere replicar en toda la red. Para respaldar el rápido crecimiento, Murni Sadar cotizó a principios de este año en la Bolsa de Valores de Indonesia y recaudó 325 mil millones de rupias (21 millones de dólares). Mutiara y su familia conservaron una participación mayoritaria en la empresa, que tenía una capitalización de mercado de 3,7 billones de rupias a mediados de octubre.

Operando bajo las marcas Aminah, Murni Teguh y Rosiva, los seis hospitales Murni Sadar tienen 858 camas en Bali y las ciudades de Yakarta, Medan y Tangerang. Hay dos hospitales más en construcción, uno en el norte de Sumatra y otro en Bandung, en el oeste de Java, que llevarán la capacidad total a 1.000 camas para fin de año. Un tercer hospital, un antiguo edificio de apartamentos en Yakarta adquirido en agosto por 121.200 millones de rupias, está programado para abrir el próximo año.

Aunque los casos de covid-19 están cayendo en Indonesia, Mutiara dice que los pacientes potenciales siguen teniendo miedo de infectarse en un hospital. Como resultado, los ingresos de Murni Sadar en los primeros nueve meses de 2022 cayeron casi un 24% a 600 mil millones de rupias con respecto al año anterior. Con la apertura de nuevos hospitales, Mutiara espera que los ingresos anuales de Murni Sadar alcancen los 858 mil millones de rupias, un 13% menos que en 2021 y luego se dupliquen en 2023.

Mutiara cree que la clave de su éxito es el apetito por seguir adquiriendo conocimientos. Obtuvo una licenciatura en medicina de la Universidad Cristiana de Indonesia de Yakarta, luego una maestría en medicina tropical y un doctorado. en ciencias médicas de la Universidad del Norte de Sumatra.—*gloria haraito*

PHAU: CORTESÍA DE SINGLIFE CON AVIVA

PEARLYN PHAU

CEO del grupo,**Vida de soltero con Aviva**

AÑOS:54 •**SINGAPUR**

Ha pasado más de un año desde que el veterano de la banca tomó las riendas de Singlife con Aviva, formada a partir de la mega fusión de S$ 3200 millones ($ 2300 millones) entre la unidad de Singapur del gigante de seguros del Reino Unido Aviva y la aseguradora digital Singlife. "Ha sido extremadamente emocionante, no solo porque es una industria nueva para mí, sino también... por construir algo desde cero", dice Phau en una videollamada desde su oficina de Singapur. “Veo la industria de seguros más o menos donde estaba la industria de la banca de consumo hace unos ocho años”.

Abordar las frustraciones comunes de los clientes, como los innumerables formularios de seguros y la jerga, es una prioridad para Phau y su equipo de 1500 personas. Eso es junto con un enfoque más agudo en los servicios digitales: un retorno de círculo completo para Phau, quien inició su trabajo anterior en DBS Bank de Singapur como directora de su división de banca en línea antes de pasar a roles en gestión de patrimonio y banca de consumo.

Si bien el sector gubernamental de Singapur contribuye con una parte considerable de los 1,5 millones de clientes de Singlife en Singapur, la expansión en el extranjero está en juego. Ya está en funcionamiento una unidad de servicios financieros de dos años en Filipinas que sirve como plataforma para nuevas tecnologías y formas de hacer negocios, señala Phau. “Nuestra ambición también es ser un actor regional”, dice. “Tenemos la esperanza de que [estaremos] en al menos uno o dos mercados más en el sudeste asiático dentro de los próximos cinco años”.

Phau, un analista financiero colegiado, es miembro del consejo asesor de la Escuela de Negocios Lee Kong Chian de la Universidad de Administración de Singapur. Tiene una licenciatura en economía y estadística de la Universidad Nacional de Singapur.—*jessica bronceado*

HUBLOT

Revelación oportuna

El Hublot Square Bang Unico, una de las novedades más inspiradoras presentadas en Watches & Wonders 2022, es el primer reloj cuadrado de la maison, con el calibre Unico 2, un nuevo movimiento interno.

Con una geometría nueva y sorprendente y un movimiento de fabricación completamente nuevo, el Square Bang Unico de Hublot hizo una entrada oportuna en Watches & Wonders 2022 en Ginebra, uniéndose a la familia de relojes con forma de tonel, relojes redondos y la serie Master Pieces de forma poco convencional de Hublot.

Inspirado en el icónico Big Bang y en la filosofía "Arte de la fusión" del presidente Jean-Claude Biver, el Square Bang Unico simboliza el espíritu de Hublot de ser "el primero, único y diferente" y ejemplifica la síntesis de funcionalidad, arquitectura, diseño y materiales únicos. .

Su forma, al principio un desafío para el departamento de I+D, muestra la experiencia técnica de Hublot mientras mantiene algunas tradiciones de 1980. Como dijo el CEO Ricardo Guadalupe, “El reloj cuadrado es un objeto muy específico que la mayoría de los relojeros no se atreven a abordar. Esta es una forma divisiva, disruptiva y poco convencional que nadie ha sabido cómo reelaborar durante décadas. Hublot decidió familiarizarse con la forma para explorar su poder y crear un reloj único”.

Ofrece una lección de geometría, comenzando con el movimiento HUB1280 Unico Manufacture, un Cronógrafo automático de 354 componentes ajustado a 4 Hz (28.800 alternancias por hora). Tiene una reserva de marcha de 72 horas.

Con movimientos mecánicos redondos y difíciles de integrar en cajas cuadradas, Hublot esqueletizó la esfera para trabajar a su alrededor y, en lugar de ocultarla, mostró la notable potencia del HUB1280, que sigue los movimientos Meca-10 y Tourbillon. Una pantalla oblonga bicompax a las 6 en punto revela la mecánica interna del cronógrafo, junto con una rueda de pilares.

Otro desafío fue la construcción modular de la caja. El ADN de Hublot se refleja en la caja de cristal de zafiro de 42 mm, con una carcasa central y una placa superior e inferior para una variedad de combinaciones, que revela la esfera y el movimiento. Además de ser funcionales, los seis tornillos distintos en el bisel contribuyen a la estética general del Square Bang Unico; Las “orejas” (asas del bisel) en ambos lados del reloj dan equilibrio al diseño mientras protegen la caja.

La forma cuadrada presentaba otro problema: la dificultad de hacerlo resistente al agua. Hublot superó este desafío e hizo que el reloj fuera resistente al agua hasta 100 metros.

El Square Bang Unico es incluso ergonómicamente perfecto y brinda comodidad para la muñeca. La correa texturizada de "cuadrado de chocolate" realza su singularidad, y el sistema One Click le permite cambiar rápidamente entre correas de caucho, caimán y cuero suave al tacto.

Como ocurre con todos los relojes Hublot, el acabado es impecable. Los tornillos están pulidos con chorro de arena y pulido. Los pulsadores del cronógrafo tienen “cuadrados de chocolate” de goma y las agujas rodiadas o chapadas en oro 5N, según el modelo, están pulidas.

En su lanzamiento, Hublot presentó cinco modelos Square Bang Unico de 42 mm. El All Black, limitado a 250 piezas, combina tonos de negro en todas las superficies, alternando entre acabados pulidos y satinados. La cerámica y el titanio se encuentran aquí, desde la caja y el bisel negros pulidos hasta la correa de caucho estructurado y el cierre desplegable de titanio chapado en negro.

Los otros cuatro son: una pieza de titanio macizo, un modelo de titanio con bisel cerámico, un modelo King Gold con bisel cerámico y un reloj completo King Gold. Cada uno viene con una correa de caucho negro y un cierre desplegable que hace juego con el material de la caja.

The Hour Glass es el socio exclusivo de Hublot en el sudeste asiático.

www.elrelojdehora.com

HUBLOT

THE HOUR GLASS

SINGAPORE • TOKYO • SYDNEY
MELBOURNE • BRISBANE • AUCKLAND
KUALA LUMPUR • PENANG • BANGKOK
PHUKET • HANOI • HO CHI MINH

WWW.THEHOURGLASS.COM

hublot.com • f • 🐦 • ◎

SQUARE BANG UNICO

18K King Gold and black ceramic case.
In-house UNICO chronograph movement.

ATASCADO

IN

CABEZA DE BYD

WANG CHUANFU

EXPLICA CÓMO

EL ELÉCTRICO

SOLDADO REVOLUCIONARIO

ATRAPADOS

CON TESLA EN

EL AUGE

MERCADO DE VEHÍCULOS VEHÍCULOS.

POR**RUS SELLFL ANNE RY**

ASKA LIU/FORBES CHINA

F.P.JOURNE
Invenit et Fecit

La búsqueda de la perfección cronométrica

El Chronomètre Optimum de FPJourne personifica la esencia misma de la precisión de un reloj de pulsera.

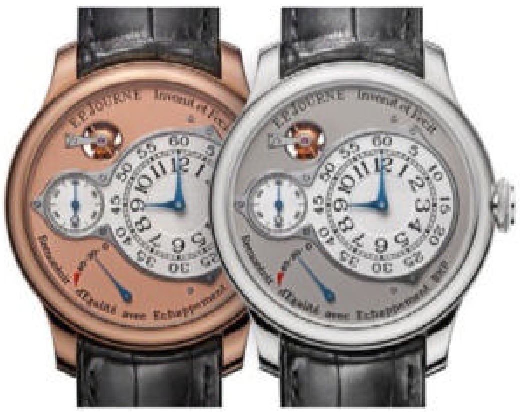
Como relojero, el historial de innovación e ingenio mecánico de François-Paul Journe no tiene paralelo. El tres veces ganador del mayor honor de la industria, la Aiguille d'Or, realmente no necesita presentación. Desde el Astronomic Souveraine hasta el Chronomètre à Résonance, las creaciones de FPJourne son testimonio del impacto profundo y duradero que el relojero independiente ha dejado en la Alta Relojería contemporánea.

Cuando se trata de la precisión del cronometraje, un reloj en particular se ha convertido en el epítome de la esencia misma del reloj de pulsera de precisión, el Chronomètre Optimum.

Los orígenes de este reloj se remontan a la década de 1980, cuando un joven e idealista Journe comenzó a obsesionarse con el reloj de pulsera “ideal”. Incluso entonces, sabía exactamente lo que sería. minimalista. Simple. Un reloj de solo tiempo con solo un indicador de reserva de energía. La síntesis de sencillez y precisión del Chronomètre Optimum serviría más tarde como pilar fundamental de la investigación cronométrica de FPJourne. Sin embargo, tendrían que pasar muchos años antes de que el joven relojero estuviera en condiciones de convertir el concepto en realidad.

“La premisa básica era hacer un reloj con menos fricción interna, una fuerza constante en el escape para garantizar el isocronismo y un escape sin lubricación para garantizar la estabilidad”, dice Journe.

La premisa puede haber sido básica, pero cumplir con la perfección cronométrica exigía que el relojero aprovechara y construyera sobre la base de conocimientos y la experiencia técnica de maestros del pasado como Breguet, Berthoud y Janvier, al mismo tiempo que impulsaba nuevas soluciones tecnológicas propias.



Lo que finalmente logró no fue nada corto. de brillo relojero. Para empezar, Journe sabía que su nuevo movimiento tendría barriletes gemelos montados en paralelo. Este diseño aseguró que la entrega de energía sería estable. A continuación, creó un mecanismo de fuerza constante llamado Remontoir d'Égalité. Este mecanismo constaba de un resorte intermedio que igualaba las fuerzas que actuaban sobre el escape, mejorando aún más la estabilidad de la transmisión de potencia.

La idea que siguió fue poco menos que revolucionaria. En lugar de la tradicional rueda de escape lubricada, Journe desarrolló un sistema que utilizaba dos ruedas de escape. Este diseño se conocería como escape biaxial de alto rendimiento o EBHP. En pocas palabras, un sistema de dos ruedas significaba que las fuerzas de fricción ahora podían distribuirse en lugar de concentrado, lo que permite que el escape funcione sin lubricantes.

En 2001, Journe puso en marcha su nuevo reloj de pulsera con bocetos iniciales. Seis años e innumerables refinamientos más tarde, se finalizaron los planos. En 2012, el Calibre 1510 emitió su primer latido mecánico como calibre completo.

Estética tradicional y probada en el tiempo

Las agujas de acero azulado que indican las horas, los minutos y la reserva de marcha son características de un FPJourne y en el Chronomètre Optimum se pueden engastar en una esfera de oro blanco o rojo. El movimiento en sí está construido en oro rosa de 18 quilates y cuenta con una reserva de marcha de 70 horas con un remontoir de fuerza constante que se muestra en la esfera de la esfera. En la parte posterior, el movimiento hace alarde de un segundero muerto definido por un círculo de segundos atornillado a los puentes del movimiento. La caja de dos partes está adornada con la icónica corona estriada de FPJourne, un diseño inspirado en una cuerda de seda.

El Chronomètre Optimum viene en tamaños de 40 o 42 mm, equivalentes a una configuración de orejeta a orejeta de 48,50 y 52,70 mm. El grosor de la caja es de 9,50 mm y está disponible en platino o en oro rojo de 18 quilates. Las esferas son de oro blanco o rojo y el reloj se asegura con una correa de cuero.

The Hour Glass es el minorista exclusivo de FPJourne en Singapur, Australia y Tailandia.

THE HOUR GLASS

www.elrelojdehora.com

T

El multimillonario chinocuyo BYD acaba de usurpar a Tesla como el mayor vendedor mundial de autos eléctricos, tiene algunos consejos para los empresarios. “Haga más y hable menos”, dice Wang Chuanfu, presidente de BYD, el fabricante de vehículos eléctricos más grande de China, en una entrevista exclusiva por correo electrónico.

Su empresa con sede en Shenzhen superó a su rival estadounidense en la primera mitad de 2022, vendiendo unos 641.000 modelos enchufables eléctricos e híbridos, frente a los 564.000 de Tesla. Esto marcó un aumento de cuatro veces en las ventas de BYD del año anterior, a pesar de la interrupción de la industria por los bloqueos relacionados con Covid-19 en Shanghái.

Detrás de su primera posición hay una cartera de tecnología innovadora, dice Wang: "[BYD] ha dominado las tecnologías centrales de toda la cadena industrial de vehículos de nueva energía, como baterías, motores y controles electrónicos".

Esa lista también incluye semiconductores: el brazo de fabricación de chips de BYD, BYD Semiconductor, se especializa en fabricar los chips utilizados en los vehículos eléctricos, lo que ha permitido a la empresa sortear la escasez que interrumpió las ventas de otros fabricantes de vehículos eléctricos. En un mercado mundial de vehículos eléctricos que se prevé que alcance los 824.000 millones de dólares para 2030 (a una CAGR del 18 %), según Allied Market Research, con sede en Portland, "la integración vertical le está dando a BYD un poder de permanencia a largo plazo, mientras que los rivales más pequeños que aún no están integrados verticalmente lo harán". ser expulsado”, dice Bill Russo, CEO de la firma de asesoría de inversiones Automobility en Shanghái.

En los primeros nueve meses del año, la ganancia neta de BYD casi se cuadruplicó a un récord de $1.3 mil millones año tras año, impulsada por las ventas de nuevos vehículos eléctricos que aumentaron un 250 % a 1.2 millones durante ese período. Su capitalización de mercado es de alrededor de $ 100 mil millones, aunque por debajo de Tesla, rivaliza con los valores de mercado combinados de los titulares estadounidenses Ford Motor y General Motors; y le ha dado a Wang un valor neto de $ 17,7 mil millones y el puesto número 11 en la lista de los 100 más ricos de China. Además de Wang, BYD ha generado otros dos multimillonarios. El cofundador y primo de Wang, Lu Xiangyang, director no ejecutivo de BYD, que ocupa el puesto 18 con una fortuna valorada en 12.700 millones de dólares, y el director Xia Zuoquan, aunque no alcanzó el mínimo de la lista.

Wang, que ya es un nombre familiar en China, donde BYD representa casi el 70 % de las ventas, persigue un impulso global más agresivo. En Asia, el hombre de 56 años lanzó recientemente nuevos modelos EV en Japón, Tailandia e India, y planea construir fábricas en los dos últimos para aumentar la capacidad. En octubre, BYD presentó tres modelos eléctricos en el Auto Show de París, parte de planes más grandes para Europa. La compañía, que tiene más de 30 bases de producción en todo el mundo, dijo que ex-Prevé vender al menos 1,5 millones de vehículos eléctricos este año, con un objetivo informado de 4 millones en 2023.

Con el conocimiento en la mano, la estrategia se convierte en "la dirección del éxito empresarial", dice Wang. “Primero, la tecnología sirve a la estrategia y, segundo, sirve a los productos. La tecnología puede hacer que la estrategia empresarial sea más precisa y también puede hacer que las empresas miren más alto, más lejos y más profundo”. El costo de la estrategia equivocada a menudo se subestima, agrega. “Si un modelo de vehículo se descompone, puede costar solo varios cientos de millones de yuanes, pero si la dirección estratégica sale mal, puede llevar de tres a cinco años, y el tiempo no se puede comprar con dinero”. Una combinación de tecnología y estrategia de éxito en BYD ha sido el desarrollo de lo que llama una batería blade, una alternativa libre de cobalto a otras baterías recargables de iones de litio que se dice que son más seguras y estables. BYD no solo instala las baterías en sus propios autos; los vende a otros fabricantes de automóviles,

Otra parte de su estrategia es hacer modelos que sean más asequibles que sus competidores. Los fabricantes chinos de vehículos eléctricos Nio y XPeng apuntan al mercado de lujo con automóviles con precios más altos para igualar. La mayoría de la línea de BYD se vende entre $13,200 y $46,700. Mientras tanto, los modelos Tesla comenzaron en alrededor de $ 50,000 antes de los recortes de precios informados recientemente. BYD también tiene una gran experiencia operando en el competitivo mercado de China, e hizo su primer movimiento en el extranjero hace casi una década con una fábrica de autobuses eléctricos en California.

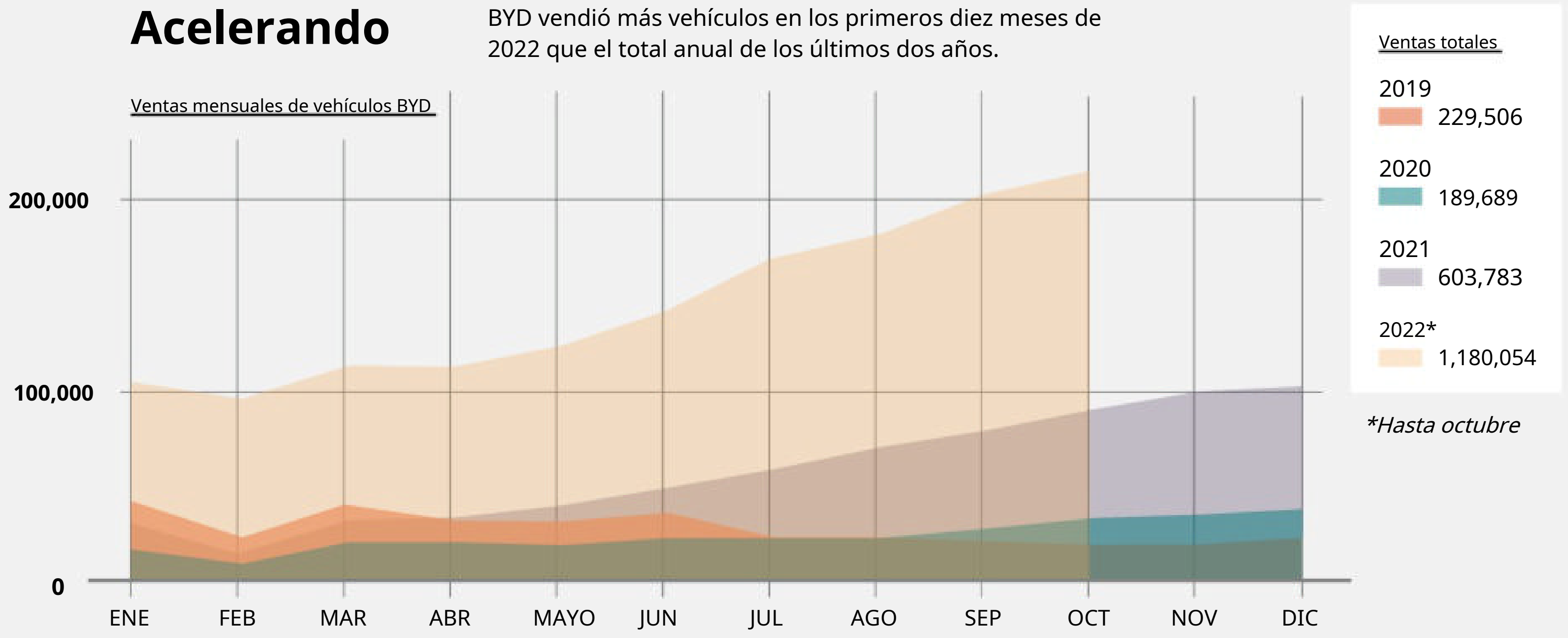
“Tuvieron algunos clientes difíciles que les ayudaron a desarrollar una piel dura y ese libro de lecciones aprendidas”, dice Tu Le, fundador de Sino Auto Insights, una consultoría que sigue la industria automotriz de China.

“Primero, la tecnología sirve a la estrategia y, segundo, a los productos”, dice Wang.

ASKA LIU/FORBES CHINA

Acelerando

BYD vendió más vehículos en los primeros diez meses de 2022 que el total anual de los últimos dos años.

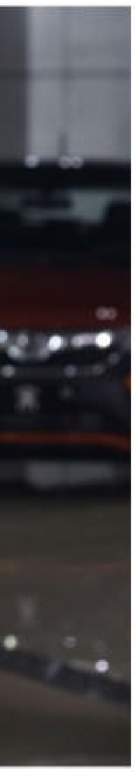


**Hasta octubre*

Fuente: BYD

Wang crecióen una de las provincias más pobres del país. Dejó su pueblo natal para obtener una licenciatura y luego una maestría en tecnología de baterías. y trabajó como vicesupervisor en el Instituto de Investigación de Materiales No Ferrosos de Beijing. Cuando tenía 20 años, Wang se mudó al sur de China, al semillero empresarial de Shenzhen, y con su primo Xiangyang en 1995 comenzó un fabricante de baterías para teléfonos móviles llamado BYD, un acrónimo de "Build Your Dreams", que abastecía a empresas como Dell. Se expandió a los automóviles en 2003 con la compra de una pequeña empresa llamada Tsinchuan Automobile.

Pero fue una inversión del Oráculo de Omaha lo que realmente colocó a BYD en el mapa mundial de inversiones. Berkshire Hathaway de Warren Buffett en 2007 compró una participación del 10% a 8 dólares de Hong Kong por acción (ahora una participación de aproximadamente el 7% con un valor de más de 5 mil millones de dólares) mientras buscaba entrar en la creciente demanda de automóviles en China. A pesar del éxito de BYD, Wang ha mantenido un perfil bajo, generalmente evitando ser el centro de atención.



La evolución de las demandas de los clientes en el mercado de vehículos eléctricos puede favorecer a los fabricantes de vehículos eléctricos de China, especialmente a BYD, que HSBC en una nota de investigación reciente proyectó que los ingresos se triplicarían a 699 000 millones de yuanes en 2024 desde 216 000 millones de yuanes en 2021. Además del creciente mercado de vehículos eléctricos, en el A fines de 2021, había 16,5 millones de autos eléctricos en las carreteras, un número que se espera que aumente a 300 millones para 2030, y los EV representan el 60% de las ventas de autos nuevos, dice la AIE: la industria de EV está cambiando hacia un futuro donde los autos cargar como los teléfonos móviles. Las empresas chinas que ya se han sumado a la tendencia como una forma de saltarse las existentes

> Uno debe interrumpir su propia tecnología antes otros lo hacen por ti.

Las firmas occidentales ahora están por delante del resto, dice Russo de Automobility. China, el fabricante de vehículos eléctricos más grande del mundo y el mercado automotriz más grande, también lidera el mundo en la fabricación de baterías para vehículos eléctricos.

Wang enfatiza que uno debe interrumpir su propia tecnología antes de que otros lo hagan por usted. “Para tener la conciencia innovadora de ser los primeros, necesitamos explorar constantemente campos desconocidos y avanzar con firmeza”, dice Wang. Y ese proceso no es fácil. “BYD se dedicó a estudiar nuevas tecnologías energéticas, [superó] cuellos de botella y encontró muchas dificultades”, dice. “La perseverancia es una parte importante del espíritu empresarial”.

Eso es útil para los baches en el camino. La compañía tuvo que detener la entrega de su ATTO 3 en Australia debido a un problema de cumplimiento de asientos para niños en octubre. Mientras tanto, BYD se encontraba entre los fabricantes de vehículos eléctricos que cotizan en bolsa atrapados en la reciente incertidumbre económica y política. Sus acciones se desplomaron después de que el presidente Xi Jinping obtuviera un tercer mandato sin precedentes durante el 20º Congreso del Partido de China (las acciones de BYD se han recuperado desde entonces). Bajo el liderazgo de Xi, las empresas de tecnología se han enfrentado a regulaciones más estrictas y se esperan más restricciones.

El éxito en una industria que cambia rápidamente significa "toma de decisiones flexible y eficiente". Wang dice. “En la actualidad, la velocidad de los cambios del mercado y las iteraciones tecnológicas son cada vez más rápidas, y la velocidad de respuesta de las empresas al mercado debe mantenerse al día con los cambios de los tiempos. Si las empresas toman decisiones lentas, será difícil ten[illegible] éxito”.

Abriendo nuevos caminos en el Mercado de riqueza chino

HSBC Global Private Banking está construyendo una amplia presencia en China continental para brindar servicios financieros que son creativos y visionarios para las personas HNW y UHNW con mentalidad internacional de China.

Con la expansión de su negocio de banca privada onshore en China y China a principios de este año, HSBC ha dejado claro su compromiso con uno de los mercados de riqueza más grandes y de más rápido crecimiento del mundo. Combinado con su negocio offshore bien establecido, HSBC Global Private Banking (GPB) ahora puede ofrecer sin problemas el conjunto completo de soluciones del grupo y el acceso a su red internacional a los clientes de alto patrimonio neto (HNW) y ultra alto patrimonio del continente (UHNW) familias.

La expansión en China continental es parte integral de la audaz ambición del banco de ser el administrador de patrimonio líder en Asia, dice Siew Meng Tan, director regional de HSBC Global Private Banking, Asia Pacífico. “China continental representa el grupo de riqueza más grande y de más rápido crecimiento en el mundo. Si queremos ser el administrador de patrimonio líder en Asia, debemos ser capaces de aprovechar esta gran oportunidad que tenemos frente a nosotros”, dice.

La investigación muestra que para 2025, se prevé que la riqueza total de los hogares chinos crezca en más del 50%, mientras que también se espera que la cantidad de personas HNW aumente a cinco millones.

A medida que las necesidades de los individuos chinos HNW y UHNW se vuelven más sofisticadas, en particular las de la generación más joven, buscan bancos que puedan brindarles conocimientos y experiencia internacionales y profesionales para satisfacer sus necesidades cada vez más complejas. Al unir el conocimiento local experto con la conectividad global, HSBC es ideal para llenar este vacío.

“La generación más joven con mentalidad internacional quiere los puntos de vista y la visión de instituciones financieras internacionales como nosotros para darles perspectivas globales”, explica Jackie Mau, Directora de Banca Privada Global de HSBC China.

jackie mau, Jefe de Banca Privada Global, HSBC China

Expansión de servicios a

Satisfaga la nueva demanda en rápido crecimiento

HSBC amplió su negocio de banca privada local en China en mayo de este año, estableciendo equipos dedicados en las ciudades de Nivel 1 de Beijing, Shanghai, Guangzhou y Shenzhen. Extendió aún más su negocio a Chengdu y Hangzhou en octubre, lo que lo convirtió en el primer banco internacional en establecer un equipo de servicio de banca privada dedicado en el oeste de China, al tiempo que fortaleció sus capacidades de servicio en la región del delta del río Yangtze, donde empresarios exitosos, especialmente en el dinámicos sectores digitales y tecnológicos, están creando nueva riqueza y la demanda de gestión de riqueza está creciendo rápidamente.

“Muchos de nuestros clientes chinos ya realizan operaciones bancarias con nosotros en el extranjero, pero un promedio del 80 % de su riqueza está en el país, por lo que fue una oportunidad muy natural para nosotros apoyarlos con una presencia en el país y brindarles servicios bancarios más profesionales y privados a ayudarlos a administrar su riqueza en tierra y las necesidades familiares en China”, dice Mau.

Con una presencia mejorada en China continental, HSBC ahora puede ofrecer a cada uno de sus clientes de banca privada un administrador de relaciones y un asesor de inversiones dedicado que puede ayudarlos a lograr una asignación de activos más sólida, así como a crear soluciones personalizadas.

HSBC Global Private Banking también trabaja en estrecha colaboración con el banco comercial y el brazo de seguros del grupo en China continental, así como con HSBC Qianhai Securities, para ofrecer soluciones en todo el espectro de necesidades financieras. “Somos el único banco privado extranjero con una presencia tan amplia en China. Al mismo tiempo, estamos aprovechando todo el ecosistema de HSBC para ofrecer servicios bancarios holísticos a nuestros clientes”, agrega Mau.

Este apoyo se extiende no sólo al patrimonio personal oa las actividades empresariales de los clientes, sino también a la satisfacción de sus necesidades familiares. Esto puede incluir ayudar a los clientes con los aspectos financieros de la educación de sus hijos en el extranjero, ya sea que soliciten una tarjeta de crédito o abran una cuenta bancaria en un país extranjero.

Dado que muchos chinos HNW y UHNW adoptan una perspectiva más internacional, la red verdaderamente global de HSBC, que cubre 64 mercados y con Global Private Banking & Wealth atendiendo a 35 de ellos, es otro gran atractivo para los clientes del continente. “Los clientes chinos miran más allá de Asia debido a su estilo de vida internacional, y ahí radica la importancia de la estrategia en tierra y en el extranjero para nosotros. El hecho de que ya seamos el banco internacional más grande de China continental nos coloca en una posición de liderazgo para atender a estos clientes”, dice Tan.

Planificación para futuros sostenibles

HSBC está aprovechando su experiencia en planificación de legado y sucesión para apoyar a los chinos HNW y UHNW mientras se preparan para una importante transferencia de riqueza a la próxima generación en los próximos años. Con más de 75 años de experiencia trabajando con familias en todo el mundo, nuestro fideicomisario de HSBC ofrece cobertura global con compañías fiduciarias convenientemente ubicadas en Hong Kong, Singapur, Delaware y Nueva York en los EE. UU., y Jersey en las Islas del Canal para ayudar a los clientes. planificar su futuro y gestionar una entrega fluida de su riqueza.

“Los clientes quieren trabajar con un socio que saben que estará presente por muchas generaciones; alguien en quien puedan confiar para que los ayude a continuar con su legado para las generaciones futuras”, dice Tan. Con este fin, HSBC también lleva a cabo programas para que nuestros clientes UHNW de próxima generación amplíen sus horizontes y se conviertan en los futuros líderes.

Muchos de los ricos de China también están dispuestos a retribuir a la sociedad como parte de su legado. Para apoyarlos, HSBC ha establecido una serie de eventos bajo su iniciativa “HSBC GPB China Philanthropy Forum” para compartir conocimientos y conectar a familias con ideas afines.

Por su parte, HSBC en China continental también ha demostrado su compromiso de retribuir a las comunidades en las que opera. Por ejemplo, a finales de 2021, HSBC había realizado donaciones acumuladas de casi 1300 millones de RMB (181 millones de dólares) en China continental, apoyando la revitalización rural, la educación financiera, la conservación del medio ambiente, cuidado de ancianos, bienestar infantil, desarrollo comunitario, innovación y espíritu empresarial, así como control de pandemias y ayuda en casos de desastre.

Siew Meng Tan, Director Regional de Banca Privada Global de HSBC, Asia Pacífico

Otra esfera de interés en rápida expansión entre los clientes chinos HNW y UHNW es la sostenibilidad y, en particular, las inversiones ESG. Dado que muchos de sus clientes chinos ya invierten en ESG a través de centros de riqueza extraterritoriales como Singapur y Hong Kong, HSBC se compromete a mejorar sus ofertas en este espacio a través de la innovación continua y el desarrollo de productos en los próximos años.

En 2022, HSBC contrató a unos 100 empleados para respaldar la rápida expansión de su negocio de banca privada en China. De cara al futuro, HSBC ampliará aún más su el tamaño del equipo GPB en tierra se triplicará en los próximos cinco años, con un enfoque en la preparación del talento local. El banco también seguirá invirtiendo en nuevos productos y plataformas digitales para mejorar el nivel de servicio y las soluciones que puede ofrecer a los clientes chinos en tierra.

“Muchos clientes chinos ahora buscan socios profesionales que los guíen en un entorno cada vez más complejo y trabajen junto a ellos para encontrar las soluciones adecuadas para sus necesidades”, señala Tan. “Como tal, continuaremos invirtiendo en el talento y las capacidades de nuestro negocio terrestre en China, con el objetivo de aumentar nuestra participación en este mercado dinámico”.

HSBC
Global Private Banking

bancaprivada.hsbc.com

Descargo de responsabilidad

La información contenida en este artículo no ha sido revisada a la luz de sus circunstancias individuales y es solo para fines informativos. No pretende proporcionar asesoramiento legal, fiscal o de otro tipo y no debe tomarse como tal. Ningún cliente u otro lector debe actuar o abstenerse de actuar sobre la base del contenido de este artículo sin buscar asesoramiento profesional específico. Emitido por The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited.

ELIMINACIÓN DE LA RIQUEZA

Un total de 79 de los 100 estaban caídos debido a una tormenta perfecta de problemas económicos y pandémicos.

POR**RUS SELLFL ANNE RY**

METRO **China continental**Los problemas económicos y pandémicos han contribuido a la mayor caída en las fortunas allí desde*Forbes*comenzó a rastrear los más ricos del país hace más de dos décadas. La riqueza combinada de los 100 más ricos de China se desplomó un 39% a 907.100 millones de dólares desde 1,48 billones de dólares en la lista del año pasado. De los 100 nombres en la lista, 79 estaban caídos, 12 eran retornados, cuatro tenían fortunas divididas, tres eran nuevos y solo dos eran más ricos.

Numero 3
petirrojo

La riqueza también recayó en la preocupación por un giro a la izquierda en la política china después del Congreso del Partido Comunista en octubre, y la caída de más del 12% en el valor del yuan frente al dólar estadounidense en el último año. Dos métricas clave sufrieron grandes pérdidas: el índice bursátil de referencia CSI 300 de China continental perdió más de una cuarta parte de su valor desde que apareció la última lista, mientras que el índice Hang Seng de Hong Kong lo hizo aún peor, cayendo casi un 41%.

El puesto No. 1 de este año lo ocupa nuevamente**Zhong Shan Shan**, presidente del principal proveedor de agua embotellada de China, Nongfu Spring. Entre caídas dramáticas para muchos, a la fortuna de Zhong le fue relativamente bien, cayendo solo un 5% a $ 62,3 mil millones desde $ 65,9 mil millones hace un año. Zhong sufrió menos que muchos debido a su inteligente inversión en el proveedor de pruebas de covid-19, Beijing Wantai Biological Pharmacy, y al suministro del producto vital del agua potable.

Tampoco se salvaron los de energía verde.**petirrojo**, presidente del fabricante de baterías para vehículos eléctricos más grande del mundo, CATL, ocupó nuevamente el tercer lugar en la lista este año con un patrimonio neto de $ 28,9 mil millones, una disminución del 43% con respecto a los $ 50,8 mil millones del año pasado.

Entre los fabricantes de vehículos eléctricos, respaldado por Warren Buffett BYD, que superó a Tesla este año como el mayor fabricante mundial de vehículos eléctricos, ocupó dos puestos en la lista de este año. Presidente**Wang Chuan Fu**lideró el grupo con $ 17.7 mil millones y director no ejecutivo **luxiangyang**tiene $ 12.7 mil millones.

Un nuevo miembro notable de la lista de este año es**cris xu**, el fundador del proveedor de moda rápida en línea Shein. Xu ocupa el puesto número 25 con una fortuna valorada en $ 10 mil millones luego de una nueva recaudación de fondos. Otro multimillonario primerizo es**Xue-min**, CEO de Shanghai United Imaging Healthcare, un proveedor de equipos de imágenes médicas, con una riqueza estimada de $ 5250 millones.

A los que están conectados a empresas de electrónica e Internet tampoco les fue bien.**lei jun**, CEO del fabricante de teléfonos móviles Xiaomi, vio caer su fortuna en más de la mitad de $ 17,9 mil millones a $ 7,6 mil millones en medio de una demanda global floja; la riqueza del presidente del gigante del comercio electrónico JD.com**ricardo liu**cayó a $ 8.3 mil millones desde $ 17.6 mil millones el año pasado.

Otro grupo que atraviesa un año complicado: los promotores inmobiliarios. Uno de los mayores declinadores en la lista de este año es el copresidente de Country Garden.**yang huiyan**, cuya fortuna cayó en picada a $ 4.91 mil millones desde $ 27.8 mil millones hace un año. Al menos Yang regresó este año: otros cinco en la industria no lograron el patrimonio neto mínimo de $ 3.5 mil millones.

— Con informes adicionales de January Yen, Julie Lew, Susan Radlauer, Giacomo Tognini y Yue Wang

METODOLOGÍA: Esta lista de los más ricos de China continental se compiló utilizando información financiera y de participación accionaria obtenida de familias e individuos, bolsas de valores, analistas, bases de datos privadas y otras fuentes. Las cifras del valor neto se basan en los tipos de cambio y los precios de las acciones al 28 de octubre. Las empresas privadas se valoran utilizando índices financieros y otras comparaciones con empresas similares que cotizan en bolsa. Algunas fortunas familiares se dividieron. Para facilitar las comparaciones entre personas con antecedentes similares, incluimos una serie de empresarios de China continental cuya ciudadanía no es la República Popular China pero cuya principal fuente de riqueza es el continente. Los editores se reservan el derecho de modificar la lista a la luz de nueva información.

PAUL ZINKEN/ALIANZA DE FOTOS A TRAVÉS DE GETTY IMAGEN

JIANG XIN/VCG A TRAVÉS DE GETTY IMAGES

Sed de éxito

ZHONG SHANSHAN

Políticamente sensible Las empresas de tecnología han tenido una mala racha en China el año pasado. El rey del agua embotellada, Zhong Shanshan, sin embargo, ha sobrevivido a un año tumultuoso para los multimillonarios de China en una forma relativamente buena. Aunque su fortuna cayó un 5 % a 62 300 millones de dólares respecto al año anterior, el fundador y presidente de Nongfu Spring ocupó el primer lugar en nuestra clasificación anual de los más ricos de China por segundo año consecutivo.

Zhong, de 67 años, que abandonó la escuela primaria durante la caótica revolución cultural de China, probó diferentes caminos profesionales, con trabajos tempranos en la construcción y el periodismo. Su éxito en bebidas ha sido a más largo plazo. A partir de 1996, Zhong estableció empresas predecesoras, incluida "Zhejiang Thousand Island Lake Yangshengtang Drinking Water", que culminó en el buque insignia Nongfu Spring. En la actualidad, el proveedor de té y agua embotellada con sede en Hangzhou tiene una capitalización de mercado de 59.000 millones de dólares.

La distribución profunda en la economía número 2 del mundo y el marketing adaptado a la cultura local han ayudado a Nongfu Spring a capear la tormenta económica "cero-Covid" de China en 2022. 4.600 millones de yuanes (676 millones de dólares). Los ingresos aumentaron un 9% a 16.600 millones de yuanes. La fortuna de Zhong también se disparó tras la salida a bolsa de 2020 de Beijing Wantai Biological Pharmacy, gracias a una participación mayoritaria en la empresa. Sus productos incluyen pruebas de Covid-19.—*russell flannery*

CAMBIO EN CLAVE DE RIQUEZA: ▲ ARRIBA ▼ ABAJO ★ NUEVO EN LA LISTA ⮌ PERSONA QUE VUELVE FORTUNA FAMILIAR DIVIDIDA

CHINA'S
100 MÁS RICOS

1.**ZHONG SHANSHAN**
$62.3BILLONES ▼
NONGFU PRIMAVERA
AÑOS:67

2.**ZHANG YIMING**
$49.5BILLONES ▼
BYTEDANCIA
AÑOS:38

3.**ROBIN ZENG**
$28.9BILLONES ▼
CATL
AÑOS:53

4.**MA HUATENG**
$23.4BILLONES ▼
Tencent
AÑOS:51

5.**JACK MA**
$20,6BILLONES ▼
GRUPO ALIBABA
AÑOS:58

6.**WANG WEI**
$19.6BILLONES ▼
SF HOLDING
AÑOS:52

7.**ÉL XIANGJIAN**
$18.8BILLONES ▼
GRUPO MIDEA
AÑOS:80

8.**william ding**
$18.7BILLONES ▼
NETEASE
AÑOS:51

9.**COLIN HUANG**
$18.6BILLONES ▼
PINDUODUO
AÑOS:42

Your choice.
Your investment.
A lasting legacy.

Let our wealth planning experts help you preserve and sustain your wealth.

HSBC | Opening up a world of opportunity

Global Private Banking

Issued by HSBC Holdings plc on behalf of HSBC group members. Private banking is carried out internationally by different HSBC group members in accordance with local regulatory requirements, and in the US by HSBC Bank USA N.A. – Member FDIC. See website for further details.

CHINA'S 100 MÁS RICOS

10**QIN YINGLIN**
$18.4BILLONES ▼
COMIDAS MUYUANA
AÑOS:57

11**WANG CHUANFU**
$17.7BILLONES ▼
BYD
AÑOS:56

12**WANG WENYIN**
$16.3BILLONES ▼
GRUPO INTERNACIONAL AMER
AÑOS:54

13**LI XITAR**
$16.2BILLONES ▼
MINDRAY MÉDICO INTERNACIONAL
AÑOS:71

14**LI SHUFU**
$14.7BILLONES ▼
SOPORTE GEELY
AÑOS:59

15.**XU HUELGA**
$14.5BILLONES ▼
MINDRAY MÉDICO INTERNACIONAL
AÑOS:56

dieciséis.**WEI JIAN JUN**
$13.4BILLONES ▼
MOTOR GRAN MURALLA
AÑOS:58

17**HUANG SHILIN**
$13.2BILLONES ▼
CATL
AÑOS:55

18**LU XIANYANG**
$12.7BILLONES ▼
BYD
AÑOS:59

WANG HE/GETTY IMÁGENES

Tu turno

JACK MA

el anterior El multimillonario de altos vuelos continúa retirándose del imperio de Internet que cofundó hace más de 20 años en medio de la amplia campaña de Beijing para controlar a los titanes de Internet del país. Ma, la quinta persona más rica de China con un patrimonio neto de 20.600 millones de dólares, planea ceder el control del gigante de tecnología financiera Ant Group tres años después de dejar el timón del gigante del comercio electrónico Alibaba.

Según el último informe anual de Alibaba, Ma reducirá gradualmente su interés económico directo e indirecto en Ant a no más del 8,8 %. El hombre de 58 años actualmente controla más del 50% de la empresa con sede en Hangzhou a través de sociedades de cartera de inversiones relacionadas, pero puede transferir parte del poder de voto a los ejecutivos de Ant, incluido el director ejecutivo Eric Jing, dijo una persona con conocimiento del asunto.*Forbes*en julio.

La medida se produce cuando Ant se transforma en un holding financiero según lo exige el banco central del país, que está intensificando la supervisión de las aplicaciones de préstamos y pagos digitales como Alipay de Ant. Su valoración ha recibido un golpe masivo, que según algunas estimaciones ha caído más del 70% hasta un mínimo de 70.000 millones de dólares, después de que los reguladores financieros de China torpedearan su oferta pública inicial de 35.000 millones de dólares a finales de 2020. La compañía obtuvo una ganancia de 3.700 millones de yuanes (555 millones de dólares) en el trimestre de marzo, un 17% menos que el año anterior, según muestra un informe de la bolsa de valores de Alibaba. Alibaba tiene una participación de un tercio en Ant y reporta los resultados financieros de esta última bajo el método de inversión en participación.

Ma se ha mantenido en gran medida fuera de la vista del público durante los últimos dos años. Más recientemente, su superyate Zen de 88 metros fue visto en junio atracando frente a la isla española de Mallorca, seguido de la visita de Ma a una universidad holandesa para aprender sobre la producción sostenible de alimentos.—*yue wang*

Luz brillante

LIU HANYUAN

La crisis energética mundialha potenciado los resultados del nuevo magnate de la energía Liu Hanyuan Tongwei Group. El mayor productor mundial de silicio de alta pureza utilizado en paneles solares ha visto un aumento en la demanda de sus productos solares. Aun así, los problemas del mercado afectaron la fortuna de Liu, que cayó a 12.400 millones de dólares, lo que lo colocó en el puesto 20 de la lista de los más ricos de China de este año.

La ganancia neta en los primeros nueve meses casi se cuadruplicó a 21.700 millones de yuanes (US$ 3.000 millones) con ingresos de 102.000 millones de yuanes en la filial cotizada del grupo, Tongwei Co., ya que el precio del silicio se disparó a principios de este año a un máximo histórico. Su negocio de energía solar, que comprende la producción de silicio de grado solar y baterías solares, representó las tres cuartas partes de las ventas del grupo. Liu renunció como presidente de Tongwei Co. en 2019, pero permanece al frente del grupo.

Acelerando la expansión, la compañía apunta a producir al menos 350 000 toneladas anuales de silicio de grado solar para fines de 2023, frente a las casi 110 000 toneladas del año pasado, y 80 gigavatios (GW) de baterías solares. Ya es el líder del mercado mundial de baterías solares por envío con más de 30 GW.

Granja solar y acuícola integrada de Tongwei en Dongying.

CORTESÍA DE TONGWEI

Liu creó Tongwei Group en 1992 como proveedor de alimentos para peces y se diversificó hacia la energía en 2013 con la compra de un fabricante chino de paneles solares. Tongwei continúa produciendo 10 millones de toneladas de alimentos para peces y ganado al año, que vende a China y el sudeste asiático. Eso recibió un impulso de los bloqueos pandémicos que estimularon el mercado de alto margen para comidas listas para cocinar, incluidos platos de pescado y carne.

La combinación de los dos negocios se ha convertido en otra aventura: más de 50 de las granjas solares de Tongwei se construyen en sus granjas acuáticas para ahorrar espacio, que Tongwei promueve como destinos turísticos. En diciembre pasado, un sitio de 2,8 millones de metros cuadrados en la provincia costera de Shandong recibió una calificación triple A del ministerio de turismo por un lugar pintoresco (la Gran Muralla en Beijing tiene cinco).—*jane ho*

CAMBIO EN CLAVE DE RIQUEZA: ▲ ARRIBA ▼ ABAJO ★ NUEVO EN LA LISTA ↩ PERSONA QUE VUELVE FORTUNA FAMILIAR DIVIDIDA

19**PANG KANG**

$12.5BILLONES ▼

FOSHAN HAITIANO

SABORIZANTES Y ALIMENTOS

AÑOS:66

20**LIU HANYUAN**

$12.4BILLONES ▼

TONGWEI

AÑOS:58

21**CHEN BANG**

$11.2BILLONES ▼

GRUPO DEL HOSPITAL OCULAR AIER

AÑOS:57

22**JIANG RENSHENG**

$11.1BILLONES ▼

CHONGQING ZHIFEI

PRODUCTOS BIOLÓGICOS

AÑOS:69

23**JIN BAOFANG**

$10.4BILLONES ▲

JA TECNOLOGÍA SOLAR

AÑOS:70

24**LUO LIGUO**

$10.2BILLONES ▼

INDUSTRIA DEL SILICIO HOSHINE

AÑOS:66

25**CHRIS XU**

$10BILLONES ★

ELLA EN

AÑOS:38

26**LI ZHENGUO**

$9.6BILLONES ▼

LONGI ENERGÍA VERDE

TECNOLOGÍA

AÑOS:54

27**LIU YONGXING**

$9.5BILLONES ▼

GRUPO ESTE ESPERANZA

AÑOS:74

Your choice.
Your investment.
A lasting legacy.

Let our wealth planning experts help you preserve and sustain your wealth.

HSBC | Opening up a world of opportunity

Global Private Banking

Issued by HSBC Holdings plc on behalf of HSBC group members. Private banking is carried out internationally by different HSBC group members in accordance with local regulatory requirements, and in the US by HSBC Bank USA N.A. – Member FDIC. See website for further details.

CHINA'S
100 MÁS RICOS

28**DANG YANBAO**

$9.4BILLONES ▼

GRUPO DE ENERGÍA NINGXIA BAOFENG

AÑOS:49

29**GONG HONG JIA**

$9.1BILLONES ▼

HANGZHOU HIKVISION
TECNOLOGÍA DIGITAL

AÑOS:57

30**WANG XING**

$8.9BILLONES ▼

MEITUÁN

AÑOS:43

31**SOL PIAOYANG**

$8.7BILLONES

JIANGSU HENGRUI
FARMACÉUTICOS

AÑOS:64

32.**RICARDO LIU**

$8.3BILLONES ▼

JD.COM

AÑOS:48

33.**CAO RENXIAN**

$8.2BILLONES ▼

FUENTE DE ALIMENTACIÓN SUNGROW

AÑOS:54

34.**LIU JINCHENG**

$8BILLONES ▼

ENERGÍA EVE

AÑOS:58

35.**PEI ZHENHUA**

$7.9BILLONES ▼

CATL

AÑOS:63

36.**chen jianhua**

$7.7BILLONES

HENGLI PETROQUÍMICA

AÑOS:51

CORTESÍA DE JA SOLAR

Completamente cargado

JIN BAOFANG

el mercado mundialpara productos de energía solar experimentó un crecimiento de dos dígitos en 2021, aumentando a $ 161,2 mil millones, según Custom Market Insights con sede en India. Ese auge ha llevado a Jin Baofang, fundador, presidente y director general de JA Solar Technology, al puesto 23 con una riqueza de $10.400 millones.

El fabricante de paneles solares registró un aumento del 89% en las ventas durante los primeros nueve meses de 2022 a 49.300 millones de yuanes (6.800 millones de dólares) respecto al año anterior, mientras que la ganancia neta se duplicó a 3.300 millones de yuanes. Los precios más altos de los insumos han elevado el costo de producir paneles, pero JA Solar compensa esto al producir sus propias baterías solares y chips de silicio. Ahora suministra hasta el 80% de su capacidad anual de paneles, que se prevé que aumente a 50 gigavatios para fin de año, lo que equivale a aproximadamente una cuarta parte de la capacidad de producción de paneles de China en 2021.

Los mercados extranjeros contribuyeron con dos tercios de las ventas en 2021. JA Solar tiene sitios de fabricación en Malasia y Vietnam, y en febrero anunció una inversión de 1200 millones de yuanes para expandir la producción en Vietnam. La empresa también participa en el diseño, construcción y operación de parques solares.

JA Solar salió a bolsa en el Nasdaq en 2007, pero Jin tomó la empresa de forma privada nuevamente en 2018 luego de un desempeño deslucido de las acciones. La compañía se unió a la Bolsa de Valores de Shenzhen al año siguiente a través de una cotización de puerta trasera.—*J H*

CAMBIO EN CLAVE DE RIQUEZA: ▲ ARRIBA ▼ ABAJO ★ NUEVO EN LA LISTA ↩ PERSONA QUE VUELVE FORTUNA FAMILIAR DIVIDIDA

CEZARO DE LUCA/EUROPA PRENSA VÍA GETTY IMAGES

Avance rápido

CHRIS XU

cris xuha convertido a Shein en un fenómeno mundial de la moda rápida en línea al identificar rápidamente las tendencias y producir pequeños lotes de ropa asequible y consciente del estilo, como vestidos de $ 10, preferidos por Gen Z.

En abril, supuestamente recaudó más de mil millones de dólares de la firma de capital privado con sede en Nueva York, General Atlantic, y otros inversionistas en un acuerdo que valoró a Shein en 100 mil millones de dólares, superando el valor de mercado combinado de otros dos importantes minoristas de moda, Zara y H&M. Aunque se dice que la valoración ha bajado desde entonces, se une a las filas de los 100 más ricos de China por primera vez, en el puesto 25, con un patrimonio neto de 10.000 millones de dólares.

Xu, que evita los medios de comunicación, comenzó su carrera como especialista en marketing de motores de búsqueda en una empresa comercial en Nanjing antes de comenzar su propio negocio de comercio electrónico transfronterizo en 2008. Tres años más tarde, creó un minorista electrónico de vestidos de novia llamado SheInside. , que transformó en Shein en 2012. Hoy, desde una base en Guangzhou, Xu dirige un gigante de la moda con 10.000 empleados que vende a 150 países.

Según los informes, Shein recaudó más de $ 16 mil millones en ventas en la primera mitad de 2022, aunque el crecimiento se ha desacelerado desde los máximos de la pandemia. Para profundizar su posición en sus mercados más grandes, EE. UU. y Europa, la compañía lanzó tiendas emergentes en las principales ciudades europeas este año para promover el conocimiento de la marca y abrió su primer centro de distribución en EE. UU. en Indiana en abril para acortar su ciclo de entrega. Planea abrir un segundo centro de distribución en California a principios de 2023 y está considerando un tercero para el noreste de Estados Unidos.

En medio de las crecientes preocupaciones sobre el impacto ambiental de la industria de la moda, Shein en junio prometió 50 millones de dólares durante los próximos cinco años a la Fundación Or. La organización sin fines de lucro con sede en Estados Unidos y Ghana se enfoca en reducir el desperdicio de moda.—*J H*

37.**LEI JUNIO**
$7.6BILLONES ▼
XIAOMI
AÑOS:52

38.**WANG LIPING**
$7.5BILLONES ▼
CATL
AÑOS:56

39.**wang jianlin**
$7.4BILLONES ▼
GRUPO WANDA
EDAD: 68

40**GAO JIFÁN**
$7.3BILLONES ▲
TRINA SOLAR
AÑOS:57

41.**ZHANG HEJUN**
$7.2BILLONES ★
TECNOLOGÍA NINGBO DEYE
AÑOS:70

42.**WU YAJUN**
$7.1BILLONES ▼
LONGFOR GROUP HOLDINGS
AÑOS:58

43.**ZHANG ZHIDONG**
$7.05BILLONES ▼
Tencent
AÑOS:50

44.**ZHONG HUIJUAN**
$7BILLONES
HANSOH FARMACÉUTICA
AÑOS:61

45.**ZONG QINGHOU**
$6.95BILLONES ▼
HANGZHOU WAHAHA
AÑOS:77

46.**XU SHIHUI**
$6.9BILLONES ▼
GRUPO DE ALIMENTOS DALI
AÑOS:64

Your choice.
Your investment.
A lasting legacy.

Let our wealth planning experts help you preserve and sustain your wealth.

HSBC | Opening up a world of opportunity

Global Private Banking

Issued by HSBC Holdings plc on behalf of HSBC group members. Private banking is carried out internationally by different HSBC group members in accordance with local regulatory requirements, and in the US by HSBC Bank USA N.A. – Member FDIC. See website for further details.

47.**LI SHUIRONG**

$6.8BILLONES ⮌
EXPLOTACIÓN DE ZHEJIANG RONGSHENG
AÑOS:66

48.**WANG LAICHUN**

$6.7BILLONES ▼
INDUSTRIA DE PRECISIÓN DE LUXSHARE
AÑOS:55

49.**LIU YONGHAO**

$6.6BILLONES ▼
GRUPO NUEVA ESPERANZA
AÑOS:71

50**ZHENG SHULIANG**

$6.55BILLONES ▼
GRUPO CHINA HONGQIAO
AÑOS:76

51.**LIN JIAN HUA**

$6.5BILLONES ▼
HANGZHOU PRIMERO
MATERIAL APLICADO
AÑOS:60

52.**WU JIANSHU**

$6.4BILLONES ⮌
GRUPO NINGBO TUOPU
AÑOS:58

53.**WANG LAISHENG**

$6.2BILLONES ▼
INDUSTRIA DE PRECISIÓN DE LUXSHARE
AÑOS:57

54.**JIANG WEIPING**

$6.1BILLONES ▼
LITIO TIANQI
AÑOS:67

55.**LIANG WENGEN**

$6BILLONES ▼
GRUPO SANY
AÑOS:sesenta y cinco

Creación de riqueza

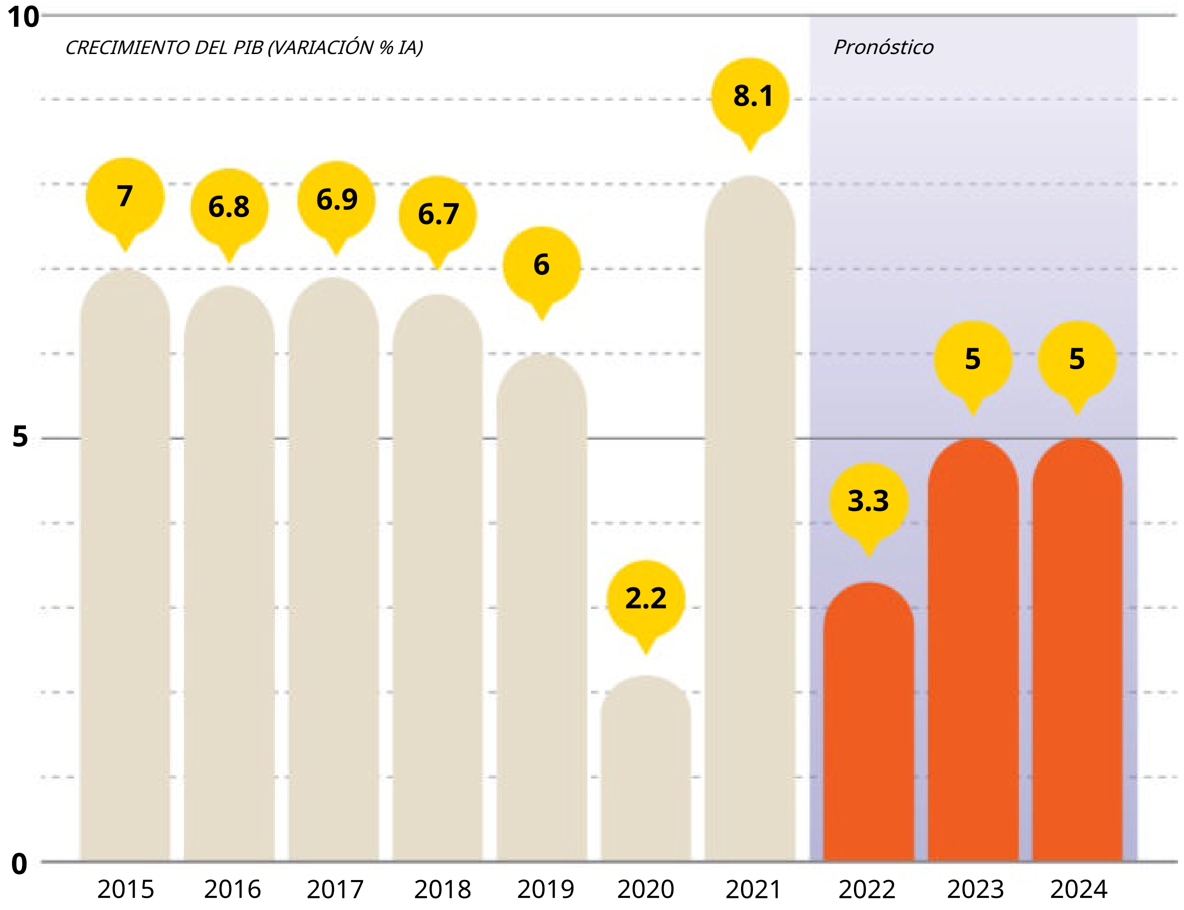
Nuevas Realidades

China como mercado—después del 20º Congreso Nacional del Partido Comunista Chino, sigue siendo vulnerable a más interrupciones. Aún así, se espera que la segunda economía más grande del mundo se expanda un 5% en 2023 y represente el 30% del crecimiento mundial, según el FMI. Beijing se está enfocando en políticas para mantener los precios y el desempleo bajo control, ya que el desempleo juvenil alcanzó casi el 20% en julio, un récord y muy por encima de la tasa nacional que rondaba el 4% el año pasado. Para apuntalar la economía, se alienta a los bancos controlados por el estado a aumentar los préstamos a los sectores de infraestructura, manufactura e inmobiliario.

El espectro de las tensiones adicionales entre EE. UU. y China y las políticas "inquebrantables" de cero covid están pesando sobre la confianza de los inversores. El deterioro de los lazos con Occidente podría tener un impacto psicológico y material en el desempeño económico a largo plazo del país. Se espera que el yuan, que cayó más del 12% el año pasado frente a un dólar estadounidense en alza, caiga aún más, encaminándolo hacia su desempeño anual más débil en casi tres décadas.—*Rainer Michael Preiss*

Desaceleración del crecimiento

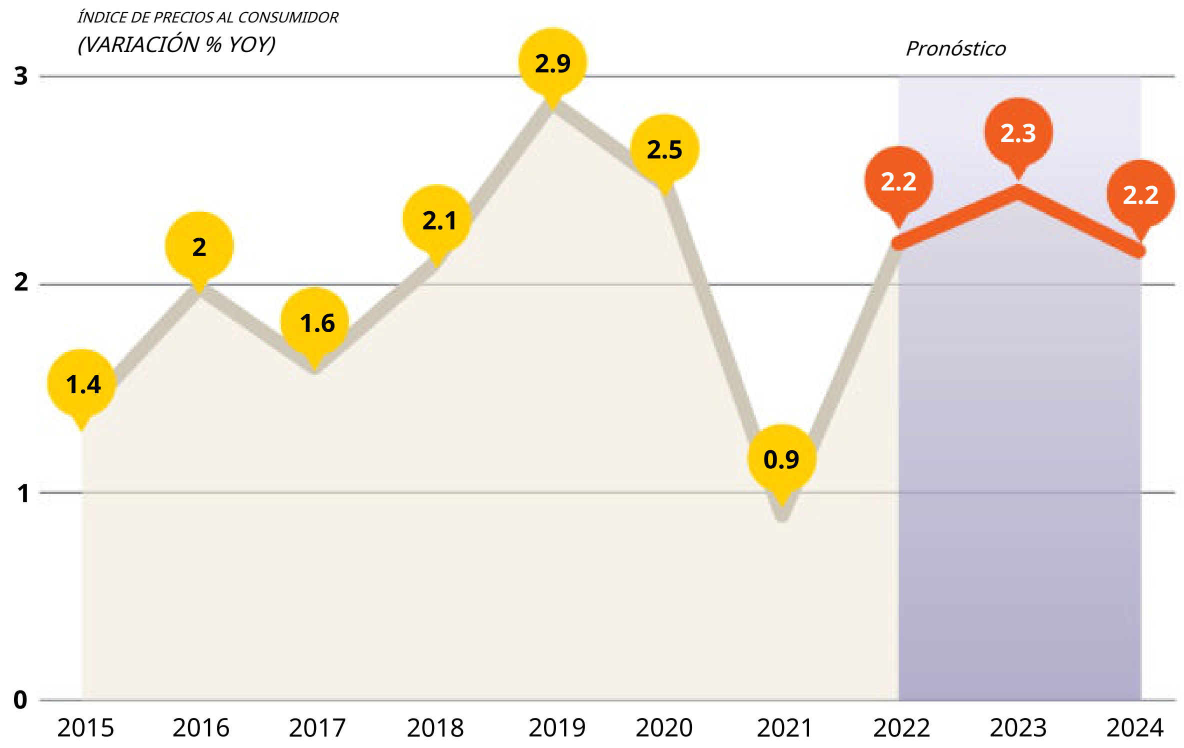
Se espera que el PIB alcance el 3,3% este año gracias a una estrategia estricta de cero covid.



CAMBIO EN CLAVE DE RIQUEZA: ▲ ARRIBA ▼ ABAJO ★ NUEVO EN LA LISTA ⮌ PERSONA QUE VUELVE FORTUNA FAMILIAR DIVIDIDA

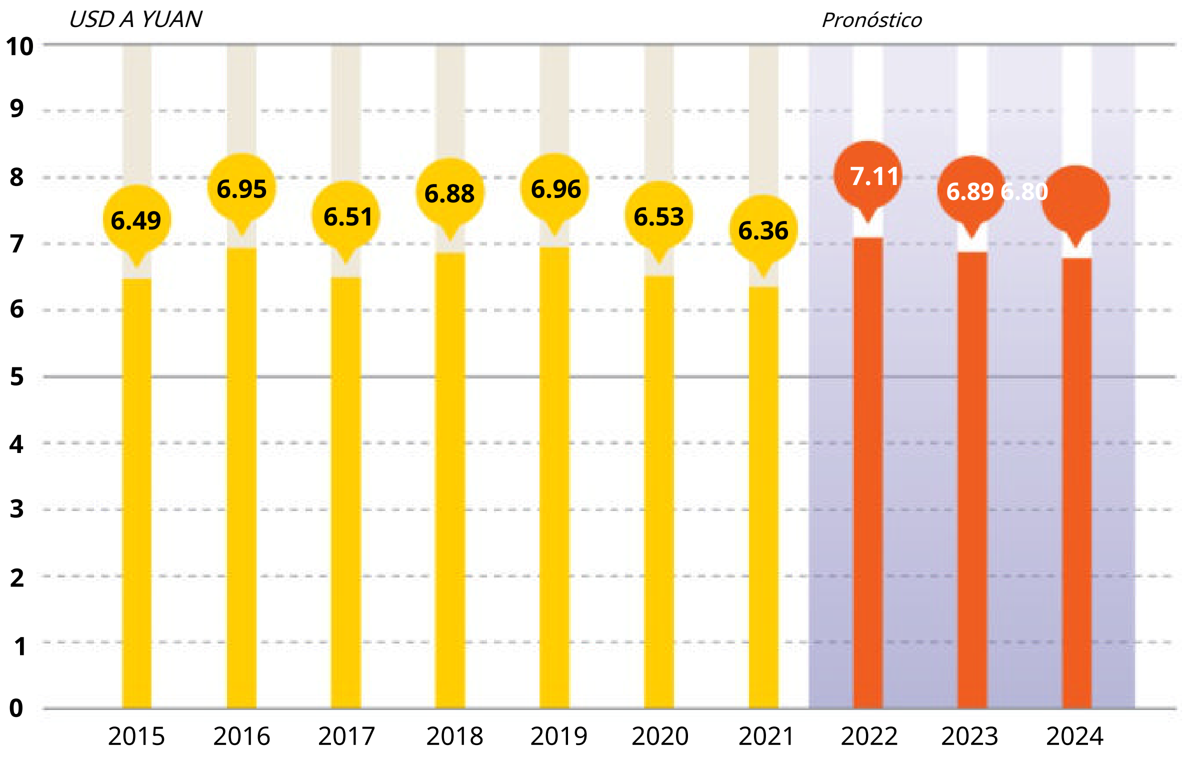
Indicador de precio

Se espera que los precios al consumidor de China aumenten un 2,2% relativamente benigno este año.



Tener sentido

Se espera que un dólar estadounidense en alza aumente la presión sobre el yuan.



Fuente de todos los gráficos: Bloomberg

56.**DING SHIZHONG**

$5.95BILLONES ▼

PRODUCTOS DEPORTIVOS ANTA

AÑOS:51

57.**QI SHI**

$5.9BILLONES ▼

INFORMACIÓN DEL DINERO DEL ESTE

AÑOS:52

58.**LI PING**

$5.8BILLONES ▼

CATL

AÑOS:54

59.**ma jian rong**

$5.75BILLONES ▼

INTERNACIONAL DE SHENZHOU

PARTICIPACIONES DEL GRUPO

AÑOS:58

60**DING SHIJIA**

$5.7BILLONES ▼

PRODUCTOS DEPORTIVOS ANTA

AÑOS:58

61.**WANG YUSUO**

$5.4BILLONES ↩

GRUPO ENN

AÑOS:58

62.**LIGE**

$5.3BILLONES ▼

BIOLÓGICOS WUXI

AÑOS:55

63.**ZHAO YAN**

$5.28BILLONES ▼

BIOTECNOLOGÍA BLOOMAGE

AÑOS:55

64.**XUE MIN**

$5.25BILLONES ★

ATENCIÓN MÉDICA DE IMÁGENES DE SHANGHAI UNITED

AÑOS:sesenta y cinco

Your choice.
Your investment.
A lasting legacy.

Let our wealth planning experts help you preserve and sustain your wealth.

HSBC | Opening up a world of opportunity

Global Private Banking

Issued by HSBC Holdings plc on behalf of HSBC group members. Private banking is carried out internationally by different HSBC group members in accordance with local regulatory requirements, and in the US by HSBC Bank USA N.A. – Member FDIC. See website for further details.

sesenta y cinco.**WANG JUNSHI**
$5.2BILLONES ▼
TECNOLOGÍAS GINLONG
AÑOS:73

66.**PABLO XIAOMING LEE**
$5BILLONES ▼
NUEVO MATERIAL DE ENERGÍA YUNNAN
AÑOS:64

67.**LI GAITENG**
$4.95BILLONES ↩
SHANGAI FLYCO
APARATO ELÉCTRICO
AÑOS:50

68.**JIAN JUNIO**
$4.92BILLONES ▼
DESARROLLO DE TECNOLOGÍA IMELK
AÑOS:59

69.**YANG HUIYAN**
$4.91BILLONES ▼
JARDIN DEL CAMPO
AÑOS:41

70.**YAO LIANGSONG**
$4.9BILLONES ▼
GRUPO DE CASA OPPEIN
AÑOS:58

71.**PING TSE**
$4.85BILLONES ▼
SINO BIOFARMACÉUTICO
AÑOS:70

72.**ZHOU QUNFEI**
$4.8BILLONES ▼
TECNOLOGÍA DE LENTES
AÑOS:52

73.**ROBIN LI**
$4.75BILLONES ▼
BAIDU
AÑOS:53

quedarse

Conectado a tierra

WU YAJUN

participaciones del grupo longfor, que permaneció relativamente ileso este año debido a problemas de deuda y contracción confianza del comprador abollado sus pares inmobiliarios, vieron caer las acciones en octubre cuando el cofundador Wu Yajun renunció como presidente, citando su edad y salud. Wu, que seguirá asesorando a la empresa en su desarrollo estratégico, es la mujer más rica del país, a pesar de que su patrimonio neto se ha reducido a la mitad, a 7100 millones de dólares, desde la última vez que medimos las fortunas.

Su sede en Beijing La empresa terizada registró un aumento de la ganancia neta en el primer semestre con respecto al año anterior a 7.500 millones de yuanes (USD 1.100 millones), mientras que los ingresos aumentaron un 56 %, incluso cuando las ventas contratadas cayeron un 40 % a 85.800 millones de yuanes. Entregó 52.500 viviendas a compradores durante del período, casi un tercio de los cuales se adelantaron. Esto a pesar de las medidas del gobierno destinadas a reducir la deuda entre los desarrolladores que llevaron a algunos a detener el trabajo en los proyectos.

A lo largo de los años, Wu adoptó un enfoque cauteloso hacia la expansión, incluso cuando el sector disfrutaba de un crecimiento de dos dígitos. Los ingresos por alquileres recurrentes de las propiedades de inversión han ayudado a respaldar los resultados finales. Los ingresos de los 65 centros comerciales de Longfor aumentaron un 26% en el primer semestre, mientras que las ventas en su negocio de alquiler de propiedades Goyoo crecieron un 11%. Longfor tenía un índice de deuda neta del 55 % a junio de 2022, inferior al de la mayoría de sus competidores. Mientras tanto, el brazo de administración de propiedades Longfor Intelligent Living presentó una oferta pública inicial en Hong Kong, supuestamente para recaudar $ 1 mil millones. Sus ingresos de 2021 se dispararon un 71% a 11 mil millones de yuanes.

La participación del 43% de Wu en Longfor está en manos de su hija, que vota de acuerdo con las instrucciones de Wu. Los rumores en agosto de que Longfor había incumplido el pago de un préstamo hicieron que las acciones cayeran en picada, pero las acciones se recuperaron al día siguiente después de que la compañía negara las acusaciones.—*J H*

QILAI SHEN/BLOOMBERG

CAMBIO EN CLAVE DE RIQUEZA: ▲ ARRIBA ▼ ABAJO ★ NUEVO EN LA LISTA ↩ PERSONA QUE VUELVE FORTUNA FAMILIAR DIVIDIDA

Traducido del inglés al español - www.onlinedoctranslator.com

Engranaje alto

JIANG WEIPING

Beneficio netoen Tianqi Lithium de Jiang Weiping se disparó alrededor de un 1174 % en el tercer trimestre del año a 5650 millones de yuanes (777 millones de dólares), gracias a la creciente demanda de litio, un metal clave para las baterías de los automóviles eléctricos. Sin embargo, no fue suficiente para compensar una caída del 17% en el patrimonio neto del fundador a $ 6.1 mil millones desde hace un año debido al malestar general del mercado.

Se espera que el precio del carbonato de litio promedie $ 68,000 por tonelada este año, un 260% más que en 2021, ya que el cambio a los autos eléctricos ocurre más rápido de lo esperado y la oferta va a la zaga de la demanda, según una firma de análisis con sede en Nueva York. Soluciones Fitch. En 2018, antes del auge actual de los precios, Tianqi Lithium obtuvo un préstamo de $3500 millones de un grupo liderado por China Citic Bank para financiar la compra de $4100 millones de una participación del 24 % en el productor chileno de litio SQM. Sin embargo, el precio del metal se desplomó hasta un 50% justo después del acuerdo. Ante la disminución de los ingresos y los pagos de la deuda, Jiang recaudó fondos a través de emisiones de derechos, negoció con los prestamistas para extender los plazos de pago y vendió participaciones minoritarias en una mina y planta de procesamiento de litio en Australia Occidental por un total de $ 1.4 mil millones en efectivo.

Este año, la empresa que cotiza en Shenzhen y Hong Kong recaudó 13.500 millones de dólares de Hong Kong (1.700 millones de dólares) en una cotización secundaria en Hong Kong, y más del 70% de las ganancias se destinó a reducir la deuda. Dijo en agosto que el préstamo de Citic había sido reembolsado.

—YW

La planta de Tianqi Lithium en
El oeste de Australia.

JIANG: VCG/GETTYIMAGES; PARQUE INDUSTRIAL DE KWINANA: CARLA GOTTGENS/BLOOMBERG

74.**ZHANG TAO**
$4.74BILLONES ▼
MEITUÁN
AÑOS:50

75.**MIAO HANGEN**
$4.7BILLONES ▼
GRUPO SHENGHONG
AÑOS:57

76.**LIN MUQIN**
$4.67BILLONES ▼
BEBIDA EASTROC
AÑOS:58

77.**RUAN XUEPING**
$4.65BILLONES ▼
GRUPO GONGNIU
AÑOS:50

78.**RUAN LIPING**
$4.6BILLONES ▼
GRUPO GONGNIU
AÑOS:58

79.**LI CHUNAN**
$4.55BILLONES ↩
LONGI ENERGÍA VERDE
TECNOLOGÍA
AÑOS:54

80.**JIAN BIN**
$4.52BILLONES ▼
GOERTEK
AÑOS:56

81.**ZHANG YONG**
$4.5BILLONES ▼
HAIDILAO
AÑOS:52

82.**CAI KUI**
$4.35BILLONES ▼
LONGFOR GROUP HOLDINGS
AÑOS:59

Your choice.
Your investment.
A lasting legacy.

Let our wealth planning experts help you preserve and sustain your wealth.

HSBC | Opening up a world of opportunity

Global Private Banking

Issued by HSBC Holdings plc on behalf of HSBC group members. Private banking is carried out internationally by different HSBC group members in accordance with local regulatory requirements, and in the US by HSBC Bank USA N.A. – Member FDIC. See website for further details.

CHINA'S 100 MÁS RICOS

83.**FRANK WANG**

$4.3BILLONES ↩

DJI

AÑOS:42

84.**GAO DEKANG**

$4.25BILLONES ▼

BOSIDENG INTERNACIONAL

VALORES EN CARTERA

AÑOS:70

85.**CHAN LAIWA**

$4.2BILLONES ↩

GRUPO INTERNACIONAL FU WAH

AÑOS:81

86.**XU JINFU**

$4.19BILLONES ▼

TECNOLOGÍA DE MATERIALES DE GUANGZHOU TINCI

AÑOS:58

87.**TÚ XIAOPING**

$4.15BILLONES ▼

GRUPO HUAFON

AÑOS:64

88.**VENTILADOR HONGWEI**

$4.1BILLONES

HENGLI PETROQUÍMICA

AÑOS:55

89.**RUAN HONGLIANG**

$4.08BILLONES ↩

GRUPO DE VIDRIO LAT

AÑOS:61

90.**CHENG XUE**

$4.07BILLONES ▼

FOSHAN HAITIANO

SABORIZANTES Y ALIMENTOS

AÑOS:52

91.**WANG YANQING**

$3.93BILLONES ▼

WUXI PLOMO INTELIGENTE EQUIPO

AÑOS:56

Urbanización residencial Fengming Haishang de Country Garden en Shanghái.

Problemas de propiedad

YANG HUIYAN

La ex mujer más rica de Asia,Yang Huiyan, ha perdido más del 80 % de su antigua fortuna de 29.600 millones de dólares (en su punto máximo en 2021) a medida que Country Garden Holdings sucumbe a la creciente crisis inmobiliaria de China. La recesión se ha visto impulsada por un boicot hipotecario cada vez mayor y una crisis de liquidez que muestra pocas señales de disminuir.

El desarrollador de propiedades residenciales con sede en Guangdong, alguna vez considerado más saludable que sus pares cargados de deudas como Shimao Group, Sunac China Holdings y China Evergrande Group, se vio afectado por las medidas gubernamentales implementadas en 2020 para frenar los precios de la vivienda y reducir la asombrosa deuda entre los promotores inmobiliarios. Su beneficio neto del primer semestre se desplomó un 96% a 612 millones de yuanes (86 millones de dólares), la mayor caída desde su cotización en Hong Kong en 2007, mientras que los ingresos cayeron en un tercio.

Las acciones se desplomaron un 84 % durante el último año, lo que redujo la riqueza de Yang a 4910 millones de dólares en función de su participación del 57 %, que en gran parte le transfirió su padre, Yeung Kwok Keung, en 2007. Ellos copresiden la empresa, mientras que la hermana menor de Yang, Ziyang, también se sienta en la junta.

En junio, la compañía le dijo al Securities Daily, administrado por el estado, que la decisión de la agencia de calificación crediticia Moody's de rebajar su deuda a chatarra no afectaría sus capacidades financieras y de servicio de la deuda. Para apuntalar su balance, Country Garden vendió acciones en julio con un descuento del 13 % sobre el precio de mercado por un total de 2830 millones de dólares de Hong Kong (361 millones de dólares). Dos meses después, emitió 1.500 millones de yuanes en billetes garantizados por el estado. En junio, se enfrentaba a 1,3 billones de yuanes en pagos de deuda durante los próximos 12 meses, superando con creces su efectivo y equivalentes de efectivo de 123.500 millones de yuanes.—*YW*

CAMBIO EN CLAVE DE RIQUEZA: ▲ ARRIBA ▼ ABAJO ★ NUEVO EN LA LISTA ↩ PERSONA QUE VUELVE FORTUNA FAMILIAR DIVIDIDA

YANG: FORBES CHINA; FENGMING HAISHANG: QILAI SHEN/BLOOMBERG

Inversiones en el extranjero

Puerto seguro

El mercado inmobiliario de Singapurestá desafiando una recesión inmobiliaria mundial a medida que los inversionistas ricos de China continental lideran una carga de compradores extranjeros que se apoderan de casas de lujo privadas. Los precios de las propiedades han subido a niveles récord a pesar del aumento de las tasas hipotecarias y las restricciones gubernamentales a las compras a medida que los ultraricos trasladan a sus familias y activos a la ciudad-estado vista como un refugio con una moneda estable y estabilidad política.

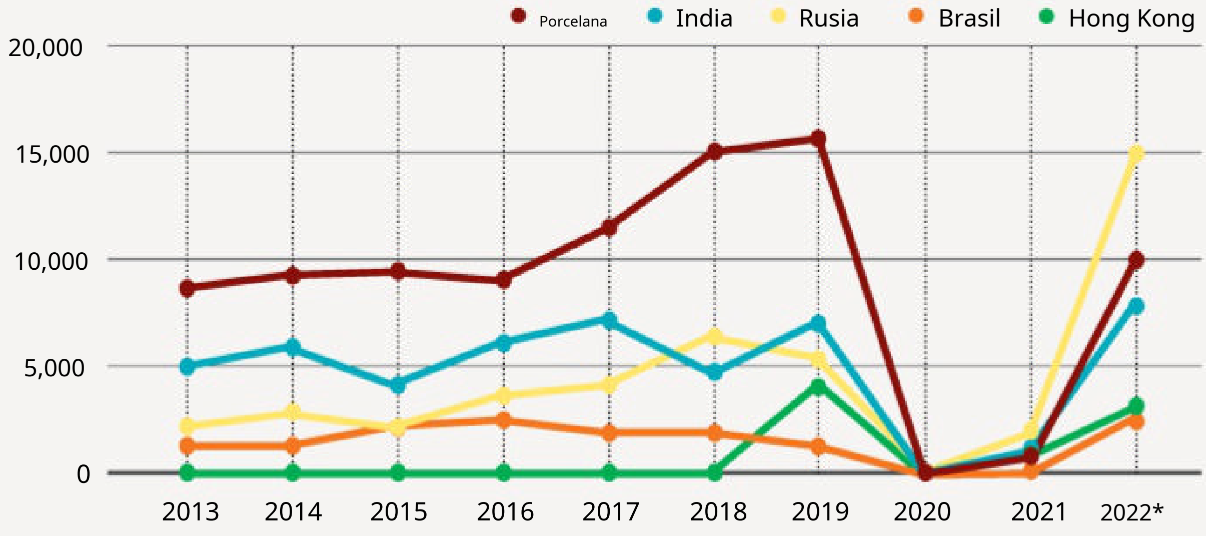
Las incertidumbres económicas y políticas de China, junto con las estrictas políticas de Covid-19, han frenado el crecimiento en la segunda economía más grande del mundo. Muchas familias adineradas buscan residencia en otros lugares, y Singapur se encuentra entre sus principales destinos, dice Dominic Volek, jefe de clientes privados de la consultora de migración de inversiones Henley & Partners, con sede en Londres.

Los compradores de China continental adquirieron el 42 % de los condominios privados vendidos a compradores extranjeros en Singapur en los primeros ocho meses de 2022, según un informe publicado en octubre por la consultora inmobiliaria OrangeTee & Tie. También constituyen el grupo más grande de inversionistas que compran propiedades de lujo en distritos privilegiados este año, adquiriendo casi el 20% de los apartamentos con etiquetas de precios que superan los 5 millones de dólares singapurenses (3,5 millones de dólares) cada uno, agregó. Es poco probable que las nuevas normas fiscales de Singapur para la compra de propiedades y los límites de préstamo más bajos para las hipotecas disminuyan la demanda. “Con un dólar de Singapur fortalecido en medio de crecientes incertidumbres económicas, las propiedades aquí seguirán considerándose como activos seguros”, dijo OrangeTee & Tie en el informe.

Mientras tanto, más personas con un alto patrimonio neto han establecido oficinas familiares unifamiliares en la ciudad-estado con activos bajo administración de al menos 10 millones de dólares singapurenses para calificar para beneficios fiscales. La cantidad de oficinas familiares casi se duplicó a 700 en 2021 desde alrededor de 400 en 2020, según la Autoridad Monetaria de Singapur. Con más inversores globales estableciéndose en la ciudad-estado, las entradas netas de capital aumentaron un 16% a un récord de 448.000 millones de dólares singapurenses el año pasado, agregó.—*Jonathan Burgos*

Vuelo de riqueza

Según la consultora de migración de inversiones del Reino Unido, Henley & Partners, las personas con un alto patrimonio neto en Rusia y China encabezan la lista de quienes mueven su riqueza.



Fuente: Henley & Partners

** Pronóstico*

92.**WANG WENJING**
$3.9BILLONES ▼
TECNOLOGÍA DE RED YONYOU
AÑOS:57

93.**LAI MEISONG**
$3.83BILLONES ▼
ZTO EXPRESS
AÑOS:51

94.**LIN LI**
$3.8BILLONES ↩
GRUPO SHENZHEN LIYE
AÑOS:59

95.**HU KAIJUN**
$3.75BILLONES ↩
GRANDES EMPRESAS DE CHINA
AÑOS:60

96.**ZHU BAOGUO**
$3.73BILLONES ↩
INDUSTRIA DEL GRUPO
FARMACÉUTICO JOINCARE
AÑOS:60

97.**WU YILING**
$3.7BILLONES ↩
SHIJIAZHUANG YILING
FARMACÉUTICO
AÑOS:73

98.**LI XIAOHUA**
$3.65BILLONES ▼
NUEVO MATERIAL DE ENERGÍA YUNNAN
AÑOS:60

99**LIANG FENG**
$3.6BILLONES ▼
SHANGHÁI PUTAILAI
NUEVA TECNOLOGÍA ENERGÉTICA
AÑOS:53

100.**CONTENEDOR LIN**
$3.5BILLONES ▼
XIAOMI
AÑOS:54

PARA MÁS INFORMACIÓN,
VISITE FORBES.COM/CHINA

Your choice.
Your investment.
A lasting legacy.

Let our wealth planning experts help you preserve and sustain your wealth.

HSBC | Opening up a world of opportunity

Global Private Banking

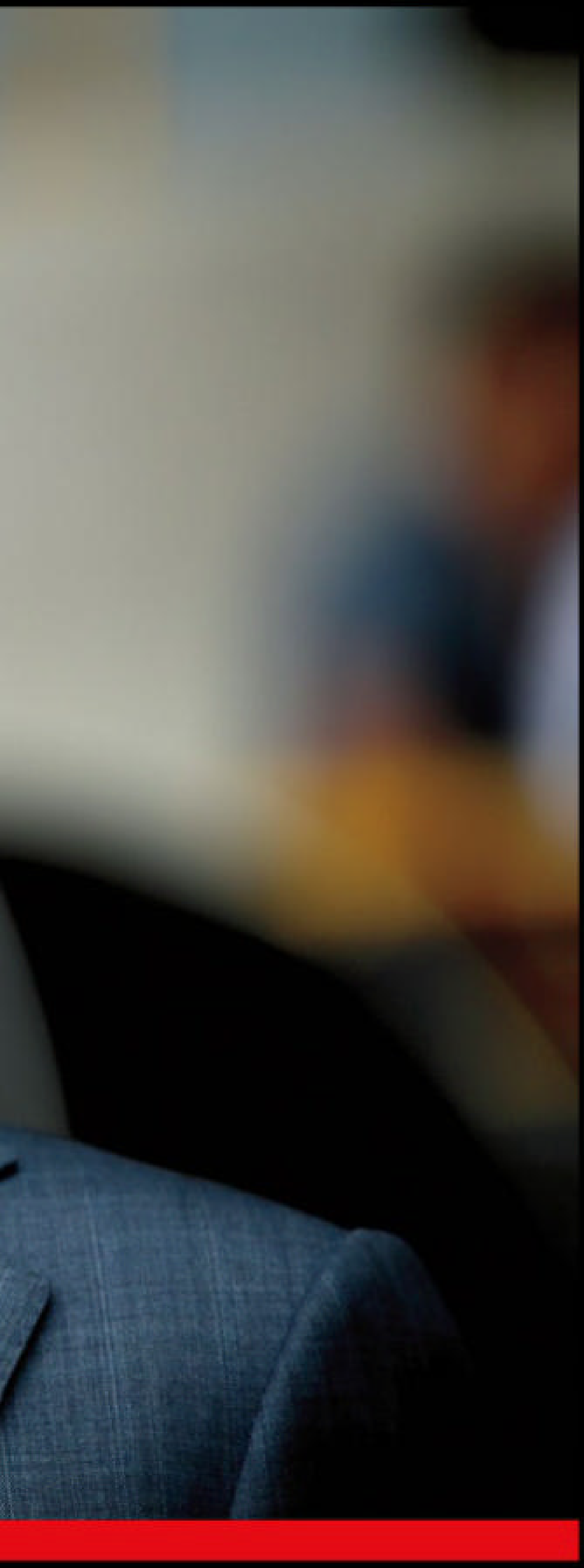
Issued by HSBC Holdings plc on behalf of HSBC group members. Private banking is carried out internationally by different HSBC group members in accordance with local regulatory requirements, and in the US by HSBC Bank USA N.A. – Member FDIC. See website for further details.

FIRE SALE

La crisis de la deuda que sacudió el mercado inmobiliario de China se ha extendido a uno de los conglomerados más grandes del país.

FOSUN, propietario de un equipo de fútbol de la Premier League inglesa, el banco más grande de Portugal y el Club Med, ya no puede reunir capital, por lo que debe vender activos antes de incumplir con su deuda a corto plazo.

POR **YUE WANG**



IMÁGENES DE NICK POTTS/PA A TRAVÉS DE GETTY IMAGES

Guo Guangchang,al multimillonario cofundador del conglomerado chino Fosun le gusta decir que emula a Warren Buffett al seguir la misma estrategia de inversión de usar el flujo de caja constante de las compañías de seguros para adquirir otros negocios. Le permitió convertir a Fosun, con sede en Shanghái, en un imperio ecléctico que incluye al Wolverhampton Wanderers de la Premier League inglesa, el banco más grande de Portugal, Millennium BCP, así como la casa de moda francesa Lanvin y el propietario del resort Club Med.

Pero ahora, Guo está luchando con un problema que Buffett nunca tuvo. Fosun había estado pidiendo grandes préstamos para financiar su juerga de adquisiciones y los analistas están preocupados porque no tiene el efectivo para cubrir sus pasivos a corto plazo. Guo, que anteriormente había dependido de la financiación de los mercados de bonos, así como del crédito fácil de los bancos, vio cómo las agencias de calificación degradaban su brazo de inversión insignia, Fosun International, a territorio basura.

Fosun International necesita pagar 650 mil millones de yuanes ($ 90 mil millones) en pasivos totales, un aumento del 8% con respecto al año pasado. Y según su informe provisional publicado a fines de agosto, el 40% de eso es deuda que devenga intereses, incluidos $17,200 millones en pagos de capital que vencen el próximo junio, superando su efectivo y equivalentes de efectivo de solo $16,000 millones.

Sus bonos en dólares cayeron recientemente a mínimos históricos. Incluso ahora, el pagaré al 5,05 % con vencimiento en 2027 se cotiza actualmente a solo 32,7 centavos por dólar, un nivel que se adentra en territorio en dificultades y sugiere que los inversionistas están valorando un eventual resultado de incumplimiento, dice Trung Nguyen, analista senior de crédito con sede en Singapur en research firma Lucror Analytics.

El financiamiento para prestatarios como Fosun se agotó después de que China Evergrande Group, Kaisa, Sunac y otros desarrolladores de bienes raíces comenzaron a dejar de pagar sus deudas. Los inversionistas de bonos asustados ahora se mantienen alejados de las empresas con altos niveles de deuda, mientras esperan ver el resultado de la reestructuración de Evergrande y evaluar el entorno político.

Las autoridades chinas continúan teniendo la intención de frenar la cantidad de apalancamiento en el sector privado para reducir los riesgos financieros, mientras dirigen el financiamiento a las industrias consideradas una prioridad para el gobierno (es decir, energía verde y alta tecnología, como se describe en el 20º congreso del partido donde el presidente Xi Jinping aseguró un tercer mandato que rompe precedentes). Como resultado, los bancos del país desconfían de otorgar préstamos a empresas endeudadas, particularmente aquellas que no son propiedad del estado. Los analistas dicen que esto ha dejado a Guo con pocas opciones más que seguir vendiendo sus preciados activos a precios reducidos por dinero en efectivo, un enfoque que corre el riesgo de reducir su imperio a una sombra de lo que era antes.

“Fosun se encuentra en una situación desesperada en la que no importa si obtiene pérdidas o ganancias [de la venta de activos]”, dice Nguyen. “Cualquier activo que tenga liquidez, buscarán venderlo”.

En octubre, la empresa anunció su intención de vender su participación total del 60 % en la empresa matriz de Nanjing Iron & Steel, que cotiza en Shanghái, a Jiangsu Shagang Group por no más de 2200 millones de dólares. Antes de este plan de venta de acciones, las desinversiones de Fosun International y de su matriz Fosun Holdings ya habían alcanzado al menos 3200 millones de dólares, un 350 % más que en 2021, según datos de Dealogic.

La “presión de refinanciamiento elevada” y la liquidez “menos que adecuada” de Fosun International fueron los factores que impulsaron tanto a Moody's Investors Service como a S&P Global Ratings a rebajar la calificación de la compañía en agosto y septiembre, respectivamente. El 30 de septiembre, Moody's colocó a Fosun International en revisión para una nueva rebaja, ya que el riesgo de refinanciamiento de la compañía aumenta en medio de “la caída rápida y significativa” del valor de mercado de sus activos cotizados. Fosun, mientras tanto, notificó a la agencia calificadora en octubre que la compañía dejaría de proporcionarle información relevante en el futuro.

La compañía no respondió a correos electrónicos y llamadas telefónicas en busca de comentarios. Las acciones de Fosun International han caído casi un 50% durante el año pasado y alcanzaron un mínimo de 10 años desde su cotización en 2007. Guo, cuya riqueza se basa en gran medida en su participación en su buque insignia que cotiza en Hong Kong, ahora tiene un valor de $ 2.8 mil millones. —dos tercios menos que los $6.9 mil millones del año pasado.

Mientras tanto, las ganancias de Fosun International cayeron un 33% a $375 millones en la primera mitad, aunque sus ingresos aumentaron un 18% a $11,500 millones.

護己護人
齊打疫苗
Protect yourself and others
Get Vaccinated

Un cartel en Hong Kong anuncia la vacuna Covid-19 producida por BioNTech e importada por Fosun Pharma.

CHAN LONG HEI/BLOOMBERG

F **grupos de osun**sus negocios en felicidad, salud y riqueza, diciendo que las tres sucursales atienden la creciente demanda de productos de calidad de las familias chinas en áreas como hostelería, tratamientos médicos y gestión de patrimonios, aunque ninguno de los tres ramos se ha librado de las últimas ventas.

Fosun vendió una participación del 2% en su brazo de turismo que cotiza en Hong Kong y el propietario del Club Med, Fosun Tourism, con un descuento del 15% sobre los precios de mercado. También se deshizo de acciones de Fosun Pharmaceutical, que cotiza en Shanghai, que es el distribuidor exclusivo de la vacuna mRNA Covid de BioNTech en el área de la Gran China.

Incluso el negocio principal de seguros de Guo tuvo que reducirse. Fosun International vendió en abril el grupo estadounidense de seguros AmeriTrust por 740 millones de dólares, antes de que cuatro de sus unidades recortaran a principios de septiembre sus participaciones combinadas en Yong'an Insurance, con sede en Shaanxi, del 40,7% al 14,7%.

Fosun también vendió en el mismo mes una participación del 0,89% en New China Life Insurance, que cotiza en Hong Kong, a través de operaciones en bloque. Aunque no se reveló el precio del acuerdo, las acciones han caído un 33 % desde que Fosun invirtió por primera vez a 22 dólares de Hong Kong (2,80 dólares) cada una en 2016.

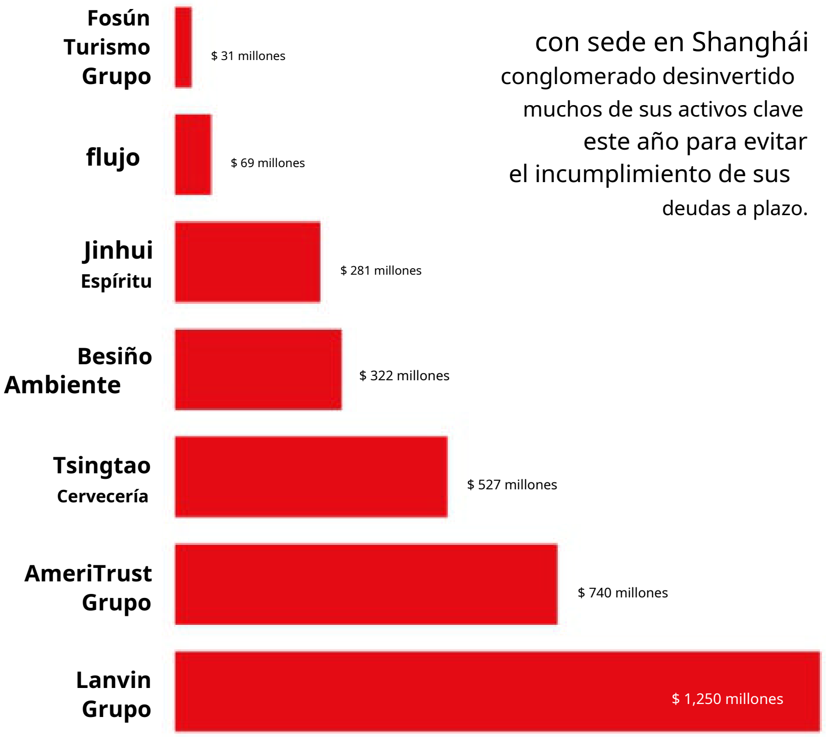
“¿Quién vendería con tal descuento si no fuera por una posición difícil para recaudar efectivo?” dice Shen Chen, socio de Shanghai Maoliang Investment Management. “Muchos de los activos de Fosun no son tan fáciles de vender, y las compañías de seguros más líquidas pueden seguir siendo las siguientes en la línea”.

Guo, sin duda, no es ajeno a la crisis. Pero Shen Meng, director general del banco de inversiones boutique Chanson & Co., con sede en Beijing, dice que los problemas actuales del conglomerado son más profundos que en épocas anteriores. Cofundada por el magnate en 1992, la empresa, junto con empresas como Anbang Insurance y HNA Group, fue una vez los negociadores más agresivos del país en el extranjero. Pero muchas de sus inversiones emblemáticas se deshicieron más tarde cuando el gobierno comenzó a tomar medidas enérgicas contra lo que se percibía como adquisiciones extranjeras irracionales.

El expresidente de Anbang, Wu Xiaohui, fue sentenciado en 2018 a 18 años de prisión por fraude financiero, y el gobierno cambió el nombre de la compañía a Dajia Insurance un año después de asumir el control. El presidente de HNA, Chen Feng, junto con el director ejecutivo, Adam Tan, fueron detenidos el año pasado por la policía por "sospechosos delitos", y se dice que el conglomerado con miles de millones de dólares en deuda completó su trabajo de reestructuración este abril.

Guo logró salir relativamente ileso, aunque el multimillonario desapareció brevemente en 2015, antes de reaparecer unos días después para anunciar que había estado ayudando en una investigación no especificada. En años posteriores,

LA CARRERA DE FOSUN POR EFECTIVO



con sede en Shanghái conglomerado desinvertido muchos de sus activos clave este año para evitar el incumplimiento de sus deudas a plazo.

Fuente:Dealógico

guo (*izquierda*) saluda a Nuno Espirito Santo, entrenador de Wolverhampton Wanderers, durante el Premier League Asia Trophy 2019 en Shanghái.

ROBBIE JAY BARRATT/AMA/GETTY IMAGENES

El ritmo de inversiones de Fosun se desaceleró y muchas de sus adquisiciones, como las de la industria farmacéutica, se alinearon con los objetivos nacionales de Beijing.

T **el magnate,**quien proviene de una familia humilde en la provincia oriental de Zhejiang y luego estudió filosofía y administración de empresas en la élite de la Universidad de Fudan en Shanghai, también dijo abiertamente que es un estudiante devoto de Warren Buffett. Compró parte de Yong'an Insurance, con sede en Shaanxi, en 2007, gastando inicialmente $ 66 millones por una participación del 14,6%.

Las participaciones de seguros de Fosun se ampliaron posteriormente para incluir participaciones en la firma de seguros portuguesa Fidelidade, Peak Reinsurance Company con sede en Hong Kong (que, según se informa, la compañía ahora está considerando vender), así como la firma de seguros de vida con sede en Shanghái Pramerica Fosun.

El multimillonario, que ahora reside en Hong Kong, tomó el control del Club Med en 2015 y luego adquirió el Wolverhampton Wanderers FC al año siguiente. Ha dicho que también se inspira en el budismo, el confucianismo y el taoísmo para refinar su enfoque de inversión y practica el arte marcial asiático del tai chi, que afina su paciencia para esperar el momento adecuado para cerrar un trato.

Pero mientras las autoridades chinas siguen centrando su atención en los niveles de deuda del sistema financiero, la prioridad de Guo es apuntalar el balance de Fosun. La economía en recesión y los bloqueos repetidos han golpeado los brazos minoristas y de turismo de Fosun, y el entorno de bajas tasas de interés del país está a punto de reducir la rentabilidad de su negocio de seguros. Esto se debe a que las compañías de seguros tienden a obtener menos rendimiento de las inversiones de renta fija después de que los bancos centrales aumentan las tasas de interés.

LA CAÍDA
ECONOMÍA Y
BLOQUEO REPETIDO-
BAJAS TIENEN
FOSUN'S REBOZADOS
MINORISTA Y
ARMAS DE TURISMO.

"Las olas tormentosas que Fosun ha encontrado ahora son mayores y más complejas", dice Shen de Chanson & Co. "Los fundamentos comerciales de Fosun se han visto afectados".

El multimillonario hizo una aparición pública a principios de octubre, cuando Fosun Pharmaceutical anunció una asociación estratégica con China Resources Pharmaceutical Group, de propiedad estatal y que cotiza en Hong Kong, para desarrollar conjuntamente nuevos medicamentos y equipos médicos. Mientras tanto, Fosun sostiene que no está tan endeudado como aparece en el balance.

En un comunicado de prensa del 18 de septiembre, la compañía dijo que los 650.000 millones de yuanes en pasivos totales incluyen la deuda consolidada de sus subsidiarias, que no tiene la obligación de pagar. Dice que la deuda real contraída por Fosun International es de solo 100.000 millones de yuanes (14.000 millones de dólares). S&P Global Ratings estima que, excluyendo la deuda de varias unidades afiliadas, las propias obligaciones de Fosun International ascienden a alrededor de $16 mil millones.

Pero los analistas dicen que los problemas de deuda de la compañía aún son profundos. No se puede descartar que Fosun International no haya garantizado los pasivos asumidos por su compleja y enredada red de subsidiarias, muchas de las cuales están profundamente endeudadas. Shanghai Fosun High Technology, por ejemplo, tiene $ 24 mil millones en pasivos a corto plazo que vencen el próximo junio, según su informe provisional, frente a las tenencias de efectivo de solo $ 5 mil millones. Su unidad de grandes almacenes Yuyuan, que cotiza en Shanghai, tiene $ 1.4 mil millones en efectivo, pero necesita pagar $ 8.3 mil millones de deuda a corto plazo que vence en un año. En septiembre, Fosun vendió una participación del 5% en Yuyuan a la empresa de procesamiento de metales con sede en Zhejiang, Qingzhan, por 176 millones de dólares. Yuyuan, por su parte, recaudó en noviembre 560 millones de dólares mediante la venta de 654 millones de acciones de la empresa minera Zhaojin Mining Industry, que cotiza en Hong Kong, por 6 dólares de Hong Kong.

Si sus subsidiarias incumplen o eventualmente se enfrentan a la liquidación, Fosun se enfrenta a la difícil elección de rescatar o no. "En este momento no tiene el dinero para organizar un rescate", dice Shen de Shanghai Maoliang. "Pero si elige sentarse, entonces los activos simplemente desaparecerían".

"No creo que Fosun caiga", agrega, diciendo que si Guo no termina vendiendo su participación mayoritaria en Fosun, entonces se consideraría un resultado exitoso de la crisis actual.

Por**amy feldman**

Plantas que eliminan la contaminación

NEOPLANTASLas superplantas pueden ayudar a limpiar el aire interior de formaldehído y otros contaminantes. 30 veces mejor que las plantas de interior normales.

En un laboratorio en París,leonel mora y Patrick Torbey han estado diseñando una planta de interior que puede eliminar los contaminantes del aire interior, donde los compuestos orgánicos volátiles como el formaldehído son un peligro para la salud humana. Después de cuatro años de trabajo, su empresa, Neoplants, está emergiendo del sigilo el jueves con su primera planta de interior diseñada con bioingeniería, la Neo P1, que dice que puede eliminar 30 veces más contaminantes que una planta de interior típica. Creen que las versiones futuras podrían diseñarse para deshacerse de aún más.

“Las llamamos plantas con un propósito”, dice Mora, el director general de la empresa, en Nueva York. “No veo nada más importante que construir un futuro más sostenible”.

Durante la última década, han surgido decenas de empresas de biología sintética con el objetivo de diseñar productos mejores y más sostenibles gracias a la biología, una tendencia que la reciente iniciativa de biofabricación de la Administración Biden en EE. UU. espera acelerar. Mientras tanto, la pandemia de Covid-19 ha hecho que la calidad del aire interior sea más importante para los consumidores y las empresas. Empresas como R-Zero, con sede en San Francisco, están utilizando luces desinfectantes para limpiar el aire interior y han logrado avances en la venta de su tecnología a escuelas y oficinas.

Desde su fundación en 2018, Neoplants ha recaudado $20 millones en fondos de riesgo de empresas que incluyen True Ventures y Collaborative Fund, así como de los empresarios Dan Widmaier (Bolt Threads), Emily Leproust (Twist Bioscience), Niklas Zennstrom (Skype) y Arnaud Plas (Prosa). La empresa, que actualmente se encuentra preingresos, espera comenzar a recibir pedidos a principios de 2023 para enviar plantas a los compradores a finales del próximo año. Planea apuntar a los EE. UU. como su primer mercado y vender al mercado empresarial, incluidos los desarrolladores de bienes raíces y los propietarios de hoteles.

“Esto es visionario y es sencillo. Marca una casilla”, dice Widmaier, quien conoció a Mora y Torbey en una conferencia en Londres antes de la pandemia. “Las plantas son interesantes porque una vez que obtienes la que funciona, solo estás cultivando plantas. La guardería de la calle hace eso todo el tiempo. Creo que eso es increíblemente elegante y poderoso en un mundo que necesita ver nuevas tecnologías de la biología sintética”.

Las plantas vienen en su propio especial recipiente para una limpieza óptima del aire.

Cofundadores de Neoplants Patricio Torbey (*izquierda*) y Lionel Mora.

“ LA FUNCIÓN MÁS PODEROSA QUE PODEMOS DAR UNA PLANTA DOMÉSTICA DEBE HACER UN CABELLO LIMPIO.”

Si bien el centro de atención recientemente ha estado en la filtración de aire para Covid, los compuestos orgánicos volátiles, o COV, a los que apunta Neoplants (formaldehído, benceno, tolueno y xileno) han sido durante mucho tiempo un gran problema en interiores. El formaldehído, que se usa en la madera fabricada y en muchos productos domésticos comunes, puede causar ardor en los ojos, tos, dolores de cabeza e irritación de la piel, incluso en niveles bajos. La Agencia de Protección Ambiental de EE. UU. descubrió que los niveles de COV en interiores, donde pasamos la mayor parte de nuestro tiempo, son generalmente de dos a cinco veces más altos que en exteriores. Neoplants no tiene como objetivo los virus, y Torbey dice que "los filtros mecánicos siempre serán mejores para filtrar los virus que las plantas".

Mora, de 32 años, nació en Austria y creció en el sur de Francia, donde sus padres eran maestros de escuela. Incluso cuando era niño, tenía una racha empresarial. De adolescente vendía tarjetas de visita a peluqueros. Después de la escuela de negocios en Emlyon Business School en Lyon, Francia, trabajó en Google como gerente de marketing de productos durante más de cuatro años. Dice que le dio ganas de hacer algo que tuviera un mayor impacto social. “Es un síndrome típico de los Millennials, pero estoy bien con eso”, dice.

Torbey, de 33 años, creció en las afueras de Beirut, Líbano, donde su papá era pediatra y su mamá maestra de escuela. Recibió su Ph.D. en edición del genoma de la Ecole Normale Supérieure de París. “Cuando estaba haciendo mi doctorado, di cursos sobre cómo crear tu dragón. ¿Cómo puedes usar estas herramientas genéticas para crear algo mágico? él dice.

A pesar de sus diferentes orígenes, hicieron clic cuando se conocieron en la incubadora de empresas emergentes Station F en París. Pronto, Torbey abordó la idea de construir un organismo que tuviera una función. “Estábamos rodeados de hermosas plantas de interior y pensamos: 'Bueno, este es un organismo icónico muy simple'”, dice Mora, y señala que el 80% de los hogares ya tienen plantas en sus hogares. “La función más poderosa que podríamos darle sería hacer que limpie el aire”.

En 2018, lanzaron Neoplants. Se decidieron por la planta pothos, comúnmente llamada Devil's Ivy, una planta de interior básica que es extremadamente resistente y se desarrolla bien en una variedad de entornos. Sus grandes hojas cerosas y su alta tasa de crecimiento le permiten absorber una gran cantidad de contaminantes. Esas son grandes ventajas para crear un producto comercial. Pero también se enfrentaron a una desventaja. No hubo ninguna investigación significativa sobre los pothos. Otro inconveniente: Ingerir

CORTESÍA DE NEOPLANTS

pothos es venenoso, por lo que es una mala opción para las personas con mascotas. “Trabajamos con plantas que nadie ha estudiado antes”, dice Mora. “Esta es una de las cosas que probablemente fue el mayor desafío. Estás empezando en la oscuridad.

En el laboratorio de Neoplants, Torbey y su equipo secuenciaron el genoma del pothos y luego desarrollaron docenas de plantas prototipo que refinaron las capacidades de la que se encuentra en la naturaleza. Mejoraron la planta mediante la ingeniería de su metabolismo molecular, lo que le permitió convertir los COV en materia vegetal en lugar de almacenarlos como contaminantes. También trabajaron en el microbioma de la planta, esencialmente sobrealimentando la comunidad de hongos y bacterias benéficas que viven dentro de la planta para metabolizar estos COV de manera más eficiente. También personalizaron el suelo de la nueva planta usando biocarbón, una sustancia similar al carbón, para mejorar su eficiencia en la eliminación de contaminantes. El proceso de modificar una planta como esta es conceptualmente sencillo y técnicamente difícil.

Durante la entrevista, Mora saca una pequeña planta de su bolso que está en un recipiente cerrado. Parece una planta de interior común, similar a un filodendro. “Este es un potos dorado”, dice. "Es muy lindo y muy hermoso".

Las plantas reales serán mucho más grandes una vez que estén listas para la venta. El Neo P1 se asienta sobre un soporte alto diseñado a medida que maximiza sus propiedades de limpieza del aire y permite que se riegue con mucha menos frecuencia. Las pruebas iniciales, realizadas en asociación con Ecole Mines-Telecom de la Universidad de Lille, mostraron que la nueva planta era hasta 30 veces más efectiva para eliminar los COV del aire que las plantas más eficientes que se encuentran en la naturaleza. “Nuestro primer producto es equivalente a 30 plantas de interior regulares”, dice Mora. “Estamos muy orgullosos de eso”.

Aunque tiene su sede en París, Neoplants ha establecido una empresa estadounidense, y Mora dice que ahora está finalizando un trato con un importante productor de plantas de interior en Florida para convertir el laboratorio en plantas investigadas en un producto comercial. La nueva planta, que debe recibir la aprobación del Departamento de Agricultura de EE. UU. según sus regulaciones para plantas ornamentales modificadas genéticamente, se venderá por $179, incluido el puesto de autorriego y tres meses de gotas para mejorar el microbioma.

Después de eso, Mora prevé lanzar regularmente nuevos productos y agregar nuevas características a sus plantas existentes. Para realizar investigaciones futuras, la compañía está construyendo actualmente un laboratorio de investigación avanzado de 12,000 pies cuadrados en el suburbio parisino de Saint-Ouen-Sur-Seine que se espera que abra en noviembre.

Cuánto más eficiente podría ser su planta de bioingeniería en última instancia, sigue siendo una pregunta abierta. “No quiero sentirme estúpido en 10 años”, dice Torbey. “Realmente no sé cuál es el límite. La tecnología cuando se trata de plantas está en su infancia”.

A largo plazo, el dúo espera desarrollar plantas de bioingeniería que puedan combatir el cambio climático al aire libre a través de la captura de carbono, una tarea mucho más compleja que diseñar plantas de interior. La tecnología que han desarrollado también podría usarse para la descontaminación del suelo, dice Mora. Como él dice: "Nuestra estrategia es comenzar a trabajar en un caso de uso en el que podamos lanzar un producto al mercado lo más rápido posible y permitirnos pasar a la captura de carbono con credibilidad científica".

> **“ LAS PLANTAS SON INTERESANTES PORQUE UNA VEZ QUE LAS ENCUENTRAS FUNCIONAN SOLO CRIANZA DE PLANTAS.”**

Las plantas de interior supercargadas de Neoplants.

CORTESÍA DE NEOPLANTS

Forbes CEO

September 26–27, 2022 • SINGAPORE

CONFERENCIA MUNDIAL DE CEO DE FORBES

THE WAY FORWARD

los 20elForbes Global CEO Conference se llevó a cabo en Singapur el 26 y 27 de septiembre, bajo el lema “El camino a seguir”.

La conferencia de este año se centró en cómo el mundo está buscando un camino de regreso a la normalidad. Reuniendo a unos 450 directores ejecutivos, empresarios y inversionistas, el evento proporcionó una plataforma de alto nivel para compartir ideas, destacar las oportunidades y trazar el camino a seguir.

Forbes CEO
September 26–27, 2022 • SINGAPORE
FORBES GLOBAL CEO CONFERENCE

Oradores, patrocinadores y ejecutivos de Forbes en la conferencia

THE WAY FORWARD
Forbes
Forbes CEO

EN CONVERSACIÓN CON LAWRENCE WONG

Viceprimer Ministro y Ministro de Finanzas, Singapur

El Viceprimer Ministro y Ministro de Finanzas de Singapur, Lawrence Wong, habló con Rich Karlgaard, Futurist and Editor-at-Large, Forbes Media, sobre una amplia gama de temas. Advirtió que la era de la desglobalización puede estar cerca, donde "la geopolítica está dando forma al comercio y las inversiones". Comentó sobre la relación entre Estados Unidos y China, donde ve fricciones crecientes. El viceprimer ministro también discutió su visión para Singapur. "A pesar de estos tiempos difíciles, creemos que aquí en Singapur... podemos seguir siendo un bastión de estabilidad, oportunidades e innovación", dijo Wong. Cuando se le preguntó qué define a la marca Singapur, dijo: "Es la confianza dentro de Singapur y también la confianza con todos nuestros socios. Somos afortunados en Singapur de ser una sociedad de alta confianza. Y la confianza permite que se hagan muchas cosas... Porque confiamos unos en otros, hay un pacto fuerte, y trabajamos juntos, y mantenemos la fe unos con otros. Eso es lo que mantiene a Singapur en marcha".

(LR)**Primera fila:**Lorenzo Wong; Scott Jeun, cofundador y gerente Ming, Director Ejecutivo, Yanlord Land; Rachel Lau, socia gerente, RHL Ventures.**Fila de atrás:**Kenneth Goi, director de operaciones del grupo y director ejecutivo, GSH Corporation; Jonathan Ng, director ejecutivo adjunto, Far East Organization, cofundador, Far East Ventures; Nathaniel Lee, Socio, Grupo Whampoa; Raja Hamzah, socio gerente, RHL Ventures

(LR) Jenny Johnson, presidenta y directora ejecutiva de Franklin Templeton; lorenzo wong

(LR)**Primera fila:**Jenny Johnson; Lorenzo Wong; Rich Karlgaard; Nancy Pangestu Tabardel, directora ejecutiva de ANB Investment.**Fila de atrás:**Wong Kee Joo, CEO, Singapur, HSBC; Anderson Tanoto, MD, RGE; William Adamopoulos, director ejecutivo de Forbes Media Asia; Kuok Khoon Hong, presidente y director ejecutivo de Wilmar & Foundation, Presidente Ejecutivo, EE Capital; Jenny Lee, Socia Gerente, GGV Capital; Jacqueline Poh, MD, Junta de Desarrollo Económico de Singapur

DISCURSO PRINCIPAL DE GAUTAM ADANI

Presidente, Grupo Adani

Gautam Adani, presidente de Adani Group, pronunció un discurso de apertura que mostró su visión del futuro de la India. “Desde mi punto de vista, la turbulencia global ha acelerado las oportunidades para la India. Ha convertido a India en uno de los pocos lugares relativamente brillantes desde una perspectiva política, geoestratégica y de mercado”, dijo Adani en su discurso. Él espera que India se convierta en una de las economías más grandes del mundo. “Seremos el país que pasará de una economía de 3 billones de dólares a una economía de 30 billones de dólares, un país con una capitalización bursátil de 45 billones de dólares y un país que tendrá una confianza suprema en su posición en el mundo ," él dijo. Hablando en ese momento como el segundo hombre más rico del mundo, Adani habló sobre cómo está usando su enorme imperio comercial para ayudar a desarrollar la economía de la India. como la mejora de sus sectores de infraestructura y energía. “Como grupo invertiremos más de 100 mil millones de dólares de capital en la próxima década”, declaró.

THE WAY FORWARD
Forbes CEO

(LR) Gautama Adani; William Adamopoulos, director ejecutivo de Forbes Media Asia; Eduardo Saverín, Cofundador y socio gerente, B Capital

(LR) Martin Hartono, director ejecutivo, GDP Venture; Gautam Adani

(LR)**Primera fila:**Jenny Johnson, presidenta y directora ejecutiva de Franklin Templeton; Priti Adani, presidenta de la Fundación Adani; Gautama Adani; Guillermo Adamopoulos; Beh Swan Gin, presidente de la Junta de Desarrollo Económico de Singapur; Eduardo Saverín.**Fila de atrás:**Teresita Sy-Coson, Vicepresidenta, SM Investments Corporation, Presidenta, BDO Unibank; Martín Hartono; Annabel Spring, CEO, Banca Privada Global, HSBC; Kwee Liong Tek, presidente de Pontiac Land Group; Christopher Forbes, vicepresidente de Forbes Media; Kuok Khoon Hong, presidente y director ejecutivo de Wilmar International, presidente de Yihai Kerry Group; Pranav Adani, MD (Agro, Petróleo y Gas), Grupo Adani

CHARLA JUNTO A LA CHIMENEA CON ERICK THOHIR

Ministro de Empresas de Propiedad Estatal, Indonesia

Erick Thohir, Ministro de Empresas de Propiedad Estatal de Indonesia, habló con Justin Doebele, Editor y Vicepresidente de Contenido de Forbes Asia, sobre sus esfuerzos para reformar el sector crítico de empresas de propiedad estatal de la economía de Indonesia. Estas empresas bajo control estatal aportan alrededor de un tercio de la economía de más de un billón de dólares de Indonesia, por lo que cualquier mejora entre estas empresas tiene un esfuerzo multiplicador para el país. Para ello, el ministro describió sus esfuerzos para agilizar el ministerio, crear zonas económicas especiales, listar las empresas estatales en la bolsa de valores, profesionalizar la gestión y traer socios estratégicos para las empresas estatales.

THE WAY FORWARD
Forbes

(LR) Erick Thohir; presidente tanjung, Presidente, CT Corp

(LR) Erick Thohir; William Adamopoulos, director ejecutivo de Forbes Media Asia; ginebra beh cisne, Presidente, Junta de Desarrollo Económico de Singapur

Forbes CEO
THE WAY FORWARD
(LR) Erick Thohir; Loo Choon Yong, presidente ejecutivo,

HECHO Y COMENTARIO DE STEVE FORBES

Presidente y editor en jefe, Forbes Media

En su discurso de Fact & Comment, Steve Forbes, presidente y editor en jefe de Forbes Media, brindó sus conocimientos sobre la economía global, profundizando en temas como el riesgo de recesión y el aumento de la inflación. Moderado por Rich Karlgaard, futurista y editor general de Forbes Media, se refirió a cómo se puede controlar la inflación estabilizando el dólar estadounidense, en lugar de aumentar las tasas de interés y desencadenar una recesión económica. "No es necesario empobrecer a la gente para conquistar la inflación, pero es una forma de pensar", dijo Forbes. También se le preguntó por su opinión sobre China, donde vio una ralentización del crecimiento: "China no va a ser el motor de años anteriores". Terminó con una nota positiva, señalando cómo el ingenio humano junto con el conocimiento y la tecnología tiene el potencial de acelerar el progreso en la sociedad.

• • • • • • • • • •

Durante la conferencia de dos días, oradores de todo el mundo compartieron sus puntos de vista sobre temas como la economía global, la tecnología, la innovación y las oportunidades de inversión en sectores como finanzas y capital de riesgo, bienes raíces y deportes. Los paneles también discutieron las mejores estrategias para el liderazgo, el espíritu empresarial, la empresa familiar, ESG y la sostenibilidad.

El nuevo anormal

THE WAY FORWARD

(LR) Janet Henry, Economista Jefe Global, HSBC; Ho Kwon Ping, presidente ejecutivo de Banyan Tree Holdings; Randall S. Kroszner, Profesor Norman R. Bobins de Economía, Universidad de la Escuela de Negocios Booth de Chicago; V Shankar, director ejecutivo y cofundador, Gateway Partners; Chairul Tanjung, presidente de CT Corp; Rich Karlgaard, futurista y editor general, Forbes Media

¿Los rugientes años 2020?

THE WAY FORWARD

(LR) John Studzinski, Vicepresidente y MD, PIMCO; Jenny Johnson, presidenta y directora ejecutiva de Franklin Templeton; Ng Kok Song, presidente fundador de Avanda Investment Management; Cheah Cheng Hye, copresidente y codirector de información, Value Partners Group; Diane Brady, subdirectora de redacción, Forbes Media

Liderazgo desenmascarado

THE WAY FORWARD
Forbes

(LR) Ajay Banga, Vicepresidente, General Atlantic; Lily Kong, presidenta de la Universidad de Administración de Singapur; Hiro Mizuno, Enviado Especial del Secretario General de la ONU sobre Finanzas Innovadoras e Inversiones Sostenibles; Arif P. Rachmat, cofundador y presidente ejecutivo de TAP Group; Moira Forbes, vicepresidenta ejecutiva, Forbes Media, presidenta y editora, ForbesWomen

Nuevas realidades en Realty

THE WAY FORWARD
Forbes

(ID) Miwako Date, presidente y director ejecutivo de Mori Trust; Goodwin Gaw, director general y presidente de Gaw Capital Partners; Jeffrey Perlman, presidente, ESR, MD, Warburg Pincus; Kishin RK, Fundador y Director Ejecutivo, RB Capital Group; Rana Wehbe Watson, directora de proyectos especiales, Forbes Asia

Innovación al rescate

THE WAY FORWARD
Forbes

(LR) Laurent Junique, Fundador y Director Ejecutivo, TDCX; Adar Poonawalla, director ejecutivo, Serum Institute of India; Byju Raveendran, fundador y director ejecutivo de BYJU'S; Alvin Sariaatmadja, director ejecutivo de Emtek; Constance Wang, directora de operaciones, FTX, codirectora ejecutiva, FTX Digital Markets; Rana Wehbe Watson, directora de proyectos especiales, Forbes Asia

Nuevo Paradigma para Emprendedores

(LR) Serge Pun, presidente ejecutivo, Yoma Group of Companies; Shayan F. Rahman, director ejecutivo, Grupo Beximco; Wendy Yap, fundadora, presidenta, directora y directora ejecutiva, Nippon Indosari corpino; Diane Brady, subdirectora de redacción, Forbes Media

El toque de Midas

(LR) Jenny Lee, Socia Gerente, GGV Capital; Nisa Leung, socia gerente, Qiming Venture Partners; Eduardo Saverin, Cofundador y Socio Director, B Capital; Rich Karlgaard, futurista y editor general, Forbes Media

De cero a infinito

FORBES GLOBAL CEO CONFERENCE
THE WAY FORWARD

(ID) Neil Davidson, presidente ejecutivo de Coda Payments; Meng Kuok, CEO y fundador del grupo, Caldecott Music Group; Simon Loong, fundador y director ejecutivo del grupo, WeLab; Kuldeep Singh Rajput, Fundador y Director Ejecutivo, Biofourmis; Aaron Tan, cofundador y director ejecutivo de Carro; Rana Wehbe Watson, directora de proyectos especiales, Forbes Asia

Siguientes fronteras para familias

THE WAY FORWARD

(LR) Nancy Pangestu Tabardel, Directora Ejecutiva, ANB Investment; Sarena Cheah, Directora Ejecutiva, Sunway; Martín Hartono, director ejecutivo, GDP Venture; Katrina Razon, directora ejecutiva de KSR Ventures; Naazneen Karmali, editora de riqueza de Asia y editora de India, Forbes Asia

En buena compañía

THE WAY FORWARD

(LR) Kyungsun Chung, cofundador y socio gerente, The Sylvan Group; Lee Yeow Chor, director general y director general del grupo, IOI Corporation; Anderson Tanoto, MD, RGE; Rana Wehbe Watson, directora de proyectos especiales, Forbes Asia

Carrera por delante

(LR) Russell Coutts, director ejecutivo, SailGP; Joe Ravitch, cofundador y socio, The Raine Group; Chatri Sityodtong, fundador, presidente y director ejecutivo de ONE; Ferran Soriano, Consejero Delegado, Ciudad Grupo de Fútbol y Club de Fútbol Manchester City; Moira Forbes, vicepresidenta ejecutiva, Forbes Media, presidenta y editora, ForbesWomen

La conferencia brindó excelentes oportunidades para que los asistentes se relacionaran exclusivamente dentro de la comunidad de Forbes y construyeran nuevas asociaciones.

(LR) Adar Poonawalla, director ejecutivo, Serum Institute of India; Nancy Pangestu Tabardel, CEO, ANB Inversiones

(ID) Anderson Tanoto, MD, RGE; Chua Thian Poh, Presidente y CEO, Grupo Ho Bee

(LR) Jenny Lee, Socia Gerente, GGV Capital;

& Foundation, Presidente Ejecutivo, EE Capital; Katrina Razón, directora ejecutiva, KSR Ventures

(ID) Oei Hong Leong, presidente de la Fundación Oei Hong Leong; Goh Hup Jin, presidente de Wuthelam Holdings; Chan Eng Chien, jefe de mercado, costa afuera de Taiwán, privado global

(LR) Nisa Leung, socia gerente, Qiming Venture Partners; Goodwin Gaw, director administrativo y presidente de Gaw Capital Partners; Scott Cook, fundador y presidente del comité ejecutivo de Intuit

(LR) Kishin RK, Fundador y CEO, RB Capital Group; Miwako Date, presidente y director ejecutivo, Fideicomiso Mori; Rana Wehbe Watson, Directora de Proyectos Especiales, Forbes Asia; Jeffrey Perlman, presidente, ESR, MD, Warburg Pincus

(LR) Serge Pun, presidente ejecutivo, Yoma Group of Companies; Edmundo Cheng, vicepresidente y director general adjunto, Wing Tai Holdings; Wendy Yap, fundadora, presidenta, directora y directora ejecutiva, Nippon Indosari Corpindo; Diane Brady, subdirectora de redacción, Forbes Media

(LR) Aaron Tan, cofundador y director ejecutivo, Carro; Beh Swan Gin, presidente de la Junta de Desarrollo Económico de Singapur

(LR)

Presidente, Grupo Lan Kwai Fong

(LR) Manuel Paolo Villar, Vicepresidente de la Junta y Presidente y CEO, Vista Land & Lifescapes; Jonathan Ng, director ejecutivo adjunto, Far East Organization, cofundador, Far East Ventures

(LR) John Studzinski, Vicepresidente y MD, PIMCO; Randall S. Kroszner, Profesor Norman R. Bobins de Economía, Escuela de Negocios Booth de la Universidad de Chicago; Janet Henry, Economista Jefe Global, HSBC; Justin Doebele, editor y vicepresidente de contenido, Forbes Asia; Ho Kwon Ping, presidente ejecutivo de Banyan Tree Holdings

(LR) Alvin Sariaatmadja, director ejecutivo, Emtek; Chairul Tanjung, presidente de CT Corp; Jacqueline Poh, MD, Junta de Desarrollo Económico de Singapur

(LR) Warunya Punawakul, Presidente del Grupo Empresarial, DTGO Corporation; Kwee Liong Tek, presidente de Pontiac Land Group; Christopher Forbes, vicepresidente de Forbes Media

CEO
September 26-27, 2022 · SINGAPORE
TH FORWARD
SPONSOR
ORWARD
SPONSOR

(LR) Budiyanto Djoko Susanto, Comisionado, Sumber Alfaria Trijaya; Arif P. Rachmat, Cofundador y Presidente Ejecutivo, Grupo TAP; Teresita Sy-Coson, Vicepresidenta, SM Investments Corporation, Presidenta, BDO Unibank; Brian M Go, director financiero y de riesgos

(LR) Lee Yeow Chor, director general y director general del grupo, IOI Corporación; Simon Loong, fundador y director ejecutivo del grupo, WeLab

(LR) Goh Peng Ooi, fundador y presidente ejecutivo del grupo, Silverlake Axis; Lim Wee Chai, presidente de Top Glove Corporation; William Adamopoulos, director ejecutivo de Forbes Media Asia; Lim Jin Feng, director general adjunto, Top Glove Corporation

(LR) Lim Wee Kiat, vicepresidente ejecutivo, Thomson Medical Group, Presidente, RSP Group, Director, Valencia Club de Futbol;
Kuok Meng Xiong, Director, K3 Ventures

(LR) Brian Riady, Director Ejecutivo Adjunto y Director Ejecutivo, OUE; Shruti Hora, directora, Indorama Healthcare

(LR) Naazneen Karmali, editora de riqueza de Asia y editora de India, Forbes Asia; Sarena Cheah, Directora Ejecutiva, Sunway; Nicholas Chua, director ejecutivo de Ho Bee Land; Chua Thian Poh, presidente y director ejecutivo de Ho Bee Group; Elijah Frankle Widjaja, presidente ejecutivo y director ejecutivo de The Westin Bund Center Investment; Deborah Widjaja, Directora Ejecutiva Adjunta y Directora Ejecutiva, Bund Center Investment; Hiro Mizuno, Enviado Especial del Secretario General de la ONU sobre Finanzas Innovadoras e Inversiones Sostenibles

Traducido del inglés al español - www.onlinedoctranslator.com

(LR) Moira Forbes, Vicepresidenta Ejecutiva, Forbes Media, presidente y editor de ForbesWomen; Goh Choon Phong, director general de Singapore Airlines

Septem
FORBES G

(LR) Ajay Banga, Vicepresidente, Atlántico General; Lily Kong, Presidenta, Universidad de Administración de Singapur

(ID) Neil Davidson, presidente ejecutivo de Coda Payments; Meng Kuok, CEO y fundador del grupo, Caldecott Music Group; Kuldeep Singh Rajput, fundador y director ejecutivo, Biofourmis

(LR) Peter Hung, presidente y representante en jefe, Forbes Global Valores en cartera; Koon Poh Keong, CEO del grupo, Press Metal

(ID) Byju Raveendran, Fundador y Director Ejecutivo, BYJU'S; Eugene Wong, vicepresidente senior de Forbes Asia; Ferrán Soriano, director general, Grupo de Fútbol de la Ciudad y Club de Fútbol de la Ciudad de Manchester; Joe Ravitch, cofundador y socio, The Raine Group

(LR) Oei Hong Leong, presidente de Oei Hong Fundación Leong; Wee Wei Ling, Ejecutivo

(LR) Toungrat Kesakomol Chirathivat, Propietario y Director, Inversiones Inmobiliarias; Suthipak Chirathivat, Miembro Asesor, Comité Ejecutivo, Grupo Central de Empresas, Director Ejecutivo, Pattana Central; Sam Goi, presidente ejecutivo, Tee Yih Jia Group y GSH Corporation

(LR) Cheah Cheng Hye, copresidente y codirector de información, Value Grupo de Socios; Ng Kok Song, presidente fundador, Avanda Investment Management

(LR) Rana Wehbe Watson, Directora de Proyectos Especiales, Forbes Asia; Kyungsun Chung, cofundador y socio gerente, The Sylvan Group

(LR) Raj Kumar, presidente del grupo, Royal Holdings

(ID) Tiong Ik King, presidente de Media Chinese International, Copropietario, Habacus; Teong Teck Lean, director ejecutivo y director general del grupo, GDEX; Francis Tiong, CEO del grupo y director ejecutivo, Media Chinese International

(LR) V Shankar, director ejecutivo y cofundador, Gateway Partners; Laurent Junique, fundador y director ejecutivo, TDCX

(ID) Quek Siu Rui, cofundador y director ejecutivo de Carousell; Constance Wang, directora de operaciones, FTX, codirectora ejecutiva, FTX Digital Markets; Chew Sutat, presidente y cofundador de Shan De Advisors; Graham Bell, presidente, Graham Bell y asociados

(LR) Liang Xinjun, cofundador, Fosun Internacional; Ron Sim, presidente del Grupo V3

(LR) Jeanne Ng, Directora, Hoteles Fullerton y centros turísticos; Vicky Hwang, Directora Ejecutiva, Chyau Fwu Development; Shaw Soo Wei, socio, Gobi ASEAN

(ID) Eddy William Katuari, Presidente Director, Wings Surya; Leo Koguan, Fundador y Presidente de la Junta, SHI International

• • • • • • • • • •

Un agradecimiento especial a los ponentes, delegados y patrocinadores de la 20elConferencia mundial de directores ejecutivos de Forbes.

PATROCINADORES PRINCIPALES

RGE

HSBC
Banca Privada Global

star energy geothermal

PATROCINADORES CORPORATIVOS

WUTHELAM

EDB SINGAPORE

International Container Terminal Services, Inc.

MQDC
FOR ALL WELL-BEING

MAYAPADA GROUP
INDONESIA

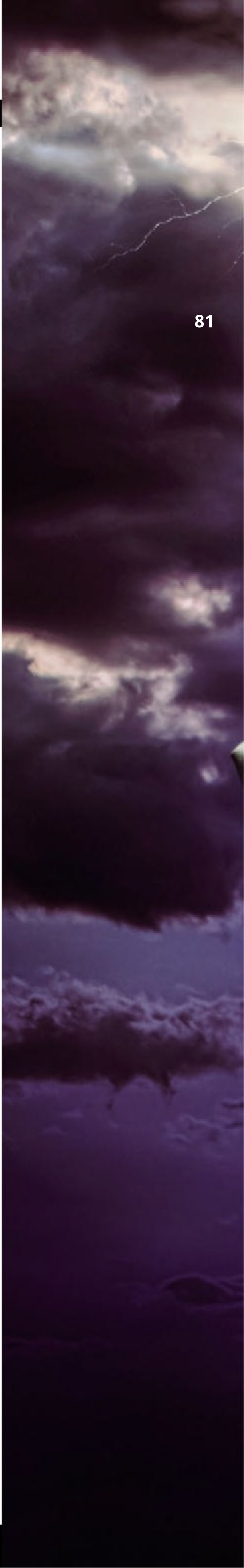
PATROCINADORES DE APOYO

BEXIMCO
Taking Bangladesh to the World

SARI ROTI
the Bread of Indonesia

OUE

Hill & Associates



ROLL OF THE DICE

A medida que se acerca a los 50 años, el juego de rol es más popular que nunca, y HASBRO está buscando sacar provecho moviendo sus magos y guerreros a la televisión, películas, consolas de juegos e incluso tabletops virtuales.

Por **BRETT KNOCHE**
Fotografías por **JAMEL A PPIN** para Forbes

Cynthia Williams es presidente de Wizards of the Coast, la división de Hasbro que publica el juego de rol de fantasía Dungeons & Dragons.

AS Cynthia Williams se instala en su silla en una alfombra de piel de oso, tres dragones se paran y observan la guardia completa sobre ella hombro, cada uno de no más de un pie o tan alto, pero no menos temible, con llamas plásticas saliendo de la boca. Las vitrinas que revisten la habitación están llenas de más criaturas horribles, encogidas en miniatura de plástico: ogros y demonios y hobgoblins. Los cajones se extraen para revelar cientos de poliedros, con 10, 12 o 20 lados. Cuando rejunmb leoflettes adorna el Afuera de la pared, al pulsar un botón se ilumina un mensaje oculto:

“Aquellos a quienes se les conceda la entrada serán recompensados”.

Esta es la sala de juegos.en la sede corporativa del área de Seattle de Wizards of the Coast, la división de Hasbro que publica el juego de rol de fantasía *Calabozos y Dragones*. Williams, contratada como presidenta de la unidad en febrero, irradia entusiasmo por su nuevo cargo, pero su primer encuentro con el juego que ahora supervisa fue agridulce.

“Mi primera experiencia queriendo jugar *Calabozos y Dragones*Fue en los años 80”, dice Williams, de 55 años, quien creció en medio de los campos de tabaco de Carolina del Norte, “y había algunos de mis amigos varones en un sótano, y yo quería jugar, y estaban como: 'No, no puedes jugar. Esto no es para chicas. Estoy realmente emocionado de que ese ya no sea el caso”.

De hecho, alrededor del 40% de*D&D*los jugadores ahora son mujeres, según un estudio de 2020 que Wizards of the Coast realizó con la firma de investigación de mercado Newzoo. Y sorprendentemente para un juego que está a punto de cumplir 50 años, los jugadores son jóvenes. Ayudado por un papel destacado en la exitosa serie de Netflix*Cosas extrañas*, 24% de*D&D*los jugadores tienen entre 20 y 24 años, con un 18 % en el grupo de 25 a 29 y otro 18 % entre 30 y 34. Celebridades como Joe Manganiello, Deborah Ann Woll y Vin Diesel han elogiado el juego y*D&D* los libros aparecen con frecuencia en las listas de los más vendidos. próximo año verá el lanzamiento de un videojuego de D&D de gran éxito en *Puerta de Baldur III*—la última de una serie que ha vendido más de 5 millones de copias— más una película de gran presupuesto en *Dragones y mazmorras: Honor entre ladrones*, protagonizada por Chris Pine y Michelle Rodríguez. Ambas propiedades deporte oficial *D&D*licencias de Wizards of the Coast.

En total, Wizards of the Coast estima que 50 millones de personas han jugado el juego desde 1974, y aunque Hasbro no explota*D&D*como segmento en sus presentaciones públicas, señaló que 2021 representó el noveno año consecutivo de crecimiento del juego. Arpiné Kocharyan, analista de UBS, estima que *D&D*ahora es responsable de $ 100 millones a $ 150 millones en ingresos anuales.

Esa es una pequeña porción de los $ 1.3 mil millones en ingresos netos que Wizards of the Coast registró el año pasado y parece aún más modesto al lado de los $ 6.4 mil millones de Hasbro. Pero*D&D*está creciendo rápidamente, con un aumento de los ingresos del 35% en 2020 desde 2019 y más introductorio*D&D*productos vendidos en 2021 que cuando se lanzaron en 2014. Y es parte de una unidad fenomenalmente rentable, con Wizards representando el 72% ($547 millones) de las ganancias operativas de Hasbro para 2021”.*D&D*es, creo, el símbolo de nuestra estrategia de modelo de marca”, dice Chris Cocks, quien proporcionó una señal de la importancia de la división cuando fue ascendido de presidente de Wizards a director ejecutivo de Hasbro a principios de este año. Los forasteros también se están dando cuenta. Una campaña activista de Alta Fox Capital Management este año buscó sin éxito escindir a Wizards.

magos de la costa La oficina del área de Seattle cuenta con fantásticos murales.

“Cuando Chris y yo tuvimos nuestra primera conversación sobre este papel”, dice Williams, quien reemplazó a Cocks en Wizards en febrero, “pensé que tenían fanáticos apasionados, y ese es un buen punto de partida. ... [Pero] cuando eché un vistazo a los números, dije: 'Sí, este es un negocio del que quiero ser parte'”.

D**a pesar de esos impresionantes**números, *Calabozos y Dragones*se parece tanto a una oportunidad perdida. Impregnado de literatura occidental canónica desde Beowulf (c. 900) hasta los cuentos medievales del Rey Arturo, por no decir mencionar las novelas de JRR Tolkien de mediados del siglo XX— *D&D* introdujo una generación moderna a los mundos de fantasía de espadas y hechicería. Pero si bien fue la base de una caricatura de la década de 1980 y una mezcla de videojuegos,*D&D*seguía siendo en esencia un negocio editorial, que vendía un conjunto de libros de reglas de tapa dura profusamente ilustrados complementados con novelas y aventuras preescritas.

Mientras D&D avanzaba modestamente, cualquier cantidad de otras propiedades de fantasía saltaron de la página y se incorporaron a la cultura dominante. Adaptación en tres películas de Peter Jackson de Tolkien *señor de los Anillos*ganó casi $ 3 mil millones en la taquilla mundial, ganó 17 premios de la Academia y tiene una serie de precuelas transmisión en Amazon Prime. George RR Martin's*Una canción de hielo y fuego*novelas han inspirado un par de series de HBO, y las 11 películas basadas en JK Rowling*harry potter*los libros han recaudado $ 9 mil millones en todo el mundo, más de 60 veces los ingresos anuales de D&D.

“*D&D*los fanáticos miran*Game of Thrones*y solo mira D&D, que eso es de alguien*D&D*campaña, efectivamente, que se convirtió en esta experiencia en la pantalla”, dice Jon Peterson, autor de la*D&D* historia*Magos del juego*. “Tal vez parte de eso es que *D&D*no es como una serie de novelas;*D&D* es una plataforma para tu creatividad.”

*D&D*fue revolucionario cuando se publicó por primera vez, y todavía se parece poco a lo que la mayoría de la gente llamaría un juego. Los jugadores generalmente trabajan juntos, no de manera competitiva. No hay ganar o perder. Un "juego", en realidad más parecido a una narración, rara vez se completa en una sola sesión y, a veces, se desarrolla durante meses o incluso años. No se requiere tablero ni piezas de juego. El juego existe casi por completo en la mente de sus jugadores.

La acción es algo así. Un jugador conocido como el amo de la mazmorra narra una escena para los otros jugadores, cada uno de los cuales representa un personaje de fantasía, por ejemplo, un luchador enano, un monje humano o un mago élfico. Tal vez estén parados afuera de una entrada estrecha a una cueva cubierta de telarañas. Los jugadores deciden qué quieren hacer a continuación, limitados solo por su imaginación, tal vez apartan las telarañas, las prenden fuego con una antorcha o simplemente cargan a través de ellas, y el maestro de la mazmorra usa un libro de reglas y dados para determinar las consecuencias. Las arañas gigantes pueden invadir la fiesta o pueden descubrir un secreto: una puerta oculta o una caja fuerte llena de oro.

“Se puede intentar cualquier cosa”, dice Peterson. “Creo que la libertad y la latitud que eso ofrece es uno de los aspectos que realmente lo distingue de lo que podrías obtener de [un videojuego como]*Mundo de Warcraft*, donde puedes ir a una taberna pero realmente no puedes prenderle fuego.”

*D&D*Los creadores de Gary Gygax y Dave Arneson se iniciaron en los juegos de guerra, utilizando dados y figuritas en miniatura para recrear famosos milicianos. batallas itarias. Tenían expectativas modestas para su nuevo juego de fantasía. Vender mil copias "significaba que tenías un verdadero éxito en tus manos", dice Peterson. Los editores de juegos tampoco estaban interesados. “Se rieron de estos manuscritos cuando los enviamos a Avalon Hill”, dice Robert J. Kuntz, quien trabajó en*D&D*en sus primeros años, refiriéndose al nombre más importante en los juegos de guerra.

Gygax comenzó a autopublicarse*Calabozos y Dragones*salió de su sótano en Wisconsin a través de una nueva compañía, TSR, en 1974, vendiendo mil copias en diez meses. En 1979, los libros de reglas básicos del juego vendían más de 300.000 copias al año, según datos descubiertos por Ben Riggs, autor de*matando al dragón*. Luego vino una histeria alimentada por los medios de comunicación que vinculaba sin fundamento a D&D con la adoración de demonios y la brujería, lo que, por supuesto, tuvo el efecto de impulsar las ventas a la audiencia joven del juego.

“El cohete despegó”, dice Tim Kask, quien fue contratado como el primer empleado de tiempo completo de TSR en 1975. “Todos tomamos una aleta y partimos hacia el cielo”. En 1983, TSR vendió casi 1,9 millones de copias de sus principales libros de reglas y registró ingresos de casi $27 millones ($79 millones en dólares actuales).

Detrás de escena, sin embargo, hubo problemas. Los empleados de TSR eran en su mayoría jóvenes y sin experiencia en los negocios. Los problemas financieros y la mala gestión eran rampantes, particularmente después de que las ventas se desplomaran en 1984. Una sociedad con Random House llevó los productos de la compañía a las principales librerías, pero se convirtió en un peso alrededor de su cuello. Una lucha de poder entre los accionistas resultó en que la empresa cambiara de manos en 1985. Las rondas masivas de despidos se convirtieron en algo casi estacional, recuerda Tracy Hickman, diseñadora de juegos de TSR en la década de 1980. En la década de 1990, TSR vendía una línea de libros por menos de lo que costaba producirlos.

Para agravar sus problemas, para la mayoría de los jugadores,*D&D*fue una compra única. Los jugadores compraron un libro de reglas, y eso fue suficiente para toda una vida de juego. Claro, TSR actualizó las reglas de vez en cuando, pero nadie tuvo que seguir las reglas de la Segunda Edición (1989) ni usar ninguno de los escenarios de juego preempaquetados de la compañía. Al carecer de una cartera garantizada de clientes habituales, TSR se agitó salvajemente. Había juegos basados en otras propiedades, incluidos programas de televisión como*Todos mis hijos* y*perry albañil*. La compañía lanzó una división de ficción y productos con licencia como toallas de playa y Shrinky Dinks.

En 1997, TSR se dirigía a la quiebra. Wizards of the Coast, que para entonces era un gigante de la industria del juego como editor del juego de cartas coleccionables.*Magia: la reunión*, intervino y se hizo con la compañía por alrededor de $25 millones, o aproximadamente $46 millones en dólares de 2022. Dos años después, Wizards se vendió a Hasbro por $325 millones, el equivalente a $573 millones en la actualidad.

norte

primeros 25 años En el siglo XXI, la idea de que el "futuro es digital" puede parecer deslumbrantemente obvia, pero a excepción de algunos acuerdos de licencia,*Calabozos y Dragones*se ha centrado en gran medida en la venta de libros físicos.

Williams sabe que esto debe cambiar, y con un currículum que incluye períodos en el equipo de videojuegos Xbox de Microsoft y en Amazon, tiene los antecedentes perfectos para liderar la carga.

"Me inspiro en lo que he visto de tantos juegos como servicio", dice. "Hoy es un negocio editorial. Creo que nos expandiremos más allá de eso".

En mayo, Hasbro pagó 146 millones de dólares por el sitio web D&D Beyond, un compendio con licencia y un conjunto de herramientas para jugar. Williams cree que el sitio permitirá más ventas directas a los jugadores, comenzando con paquetes de libros impresos y digitales. El sitio también desempeñará un papel importante en el crecimiento del juego en el extranjero, donde D&D se ha visto frenado por la dificultad de imprimir y distribuir copias físicas de los libros. De los 10 millones de usuarios registrados de D&D Beyond, el 85 % tiene su sede en América del Norte y alrededor del 75 % de las ventas totales de Wizards se producen en EE. UU., Canadá y México. Al ver una oportunidad, Wizards anunció este año que había retomado el control directo de*D&D*publicaciones en francés, alemán, italiano y español y también lanzaría una versión en portugués brasileño.

En términos más generales, en agosto, Wizards presentó One D&D, una estrategia de tres frentes que, además de desarrollar la plataforma D&D Beyond, renovará las reglas del juego. (en lo que equivaldría a una sexta edición) para*D&D*50 aniversario de en 2024 y el desarrollo de una "experiencia de juego digital". Eso incluirá una mesa virtual, lo que permitirá jugar en línea una versión tradicional del juego.

MONSTER MANUAL
TSR
Fiend F
OF CREATURES MALEVOLENT AND BENIGN
ADVANCED D&D
TSR PRESENTS
DEITIES & DEMIGODS
ENCYCLOPEDIA OF GODS AND HEROES FROM MYTH AND
The Arduin Grimoire Volume 1
David Hargrave

Dungeons & Dragons fue publicado originalmente por TSR, a partir de 1974.

Estas iniciativas digitales ofrecen un gran potencial de nuevos ingresos. Los maestros de las mazmorras probablemente podrán comprar mapas prefabricados además de efectos visuales y de sonido. Y otros jugadores tendrán, quizás por primera vez, un incentivo real para desembolsar su propio dinero. Así como a los fanáticos de los videojuegos les gusta *Fortnite*están felices de gastar 99 centavos en avatares en el juego y armas especiales,*D&D* los jugadores pueden estar dispuestos a desembolsar algo de dinero para abofetear su cara de la vida real en sus personajes de fantasía.

videojuegos como*Puerta de Baldur III*y películas como*Honor entre ladrones*también jugará un papel importante en la extensión de la marca. Las adquisiciones de Hasbro en 2019 del estudio de juegos Tuque Games y la productora de cine y televisión eOne permitirán a Wizards comenzar a crear ese tipo de propiedades internamente sin ceder utilidades a los licenciatarios. Ya hay un programa de televisión con guión en desarrollo.

"D&D COMO JUEGO, COMO ESTILO DE VIDA TIENE EL POTENCIAL DE AYUDAR A LAS PERSONAS A ESTAR MÁS CÓMODAS CON QUIÉN SON, SE EXPRESAN MÁS."

¿Qué tan grande es la oportunidad? "Mira el Universo Cinematográfico de Marvel: son programas de televisión, películas, mercadería, videojuegos, realidad virtual, parques de diversiones y experiencias del mundo real", dice David M. Ewalt, ex *Forbes* reportero y autor del*D&D*historia*De dados y hombres*. "¿Pueden realmente lograr eso? No sé. Pero creo que están en el mejor lugar para intentar que tal vez lo hayan estado alguna vez".

La estrategia de entretenimiento tiene sus riesgos: los videojuegos y las películas son costosos de producir, y la marca aún se está sacudiendo el estigma de la película de 2000, ampliamente criticada.*Calabozos y Dragones*, cuya producción costó unos 45 millones de dólares, pero recaudó solo 34 millones de dólares en taquilla en todo el mundo.

Otro desafío: la diversidad y la inclusión, temas que son de especial interés para la base de jóvenes fanáticos del juego. la obra de arte en*D&D*Las primeras publicaciones presentaban personajes abrumadoramente blancos y mujeres sexualizadas. Wizards ha hecho un esfuerzo consciente para cambiar eso en la quinta edición actualmente disponible, pero los críticos han notado que el uso de "raza" en el juego, la especie de un personaje, como un gnomo o un orco, puede reforzar los estereotipos. Todos los drow, o elfos oscuros, eran tradicionalmente representados como malvados, por ejemplo.

Wizards parece estar intentándolo, organizando mesas redondas con fanáticos después de prometer promover la diversidad en una publicación de blog de 2020. Y aunque algunos esfuerzos han sido ridiculizados como una palabrería, como abofetear descargos de sensibilidad en libros culturalmente insensibles que siguen a la venta, Williams insiste en que se toma en serio la creación de "una cultura en la que todos puedan hacer su mejor trabajo" y "atraer a más personas a la fiesta". ." *El manual del jugador*ahora les dice explícitamente a los lectores: "No es necesario limitarse a las nociones binarias de sexo y género".

"*D&D*como juego, como estilo de vida, tiene el potencial de ayudar a las personas a sentirse más cómodas con quienes son, a expresarse más", dice Williams, quien finalmente tuvo la oportunidad de jugar este año, con Cocks como su maestro de mazmorras. "Es sorprendente lo lejos que ha llegado desde que alguien me dijo por primera vez que no podía jugar cuando estaba en ese sótano. Estoy super excitado."

IMÁGENES FALSAS

Malasia en camino

para un mayor crecimiento

Tras dos años de afrontar los retos derivados de la pandemia del Covid-19,

Malasia está en el camino de la recuperación.

Crédito: TRX City

Kuala Lumpur, Malasia

yo En su último informe, Bank Negara Malaysia señaló que el país experimentó un crecimiento más sólido del 8,9 % en el segundo trimestre de 2022 en comparación con el 5 % del primer trimestre.

Atribuyó este sólido resultado a un aumento de la demanda interna, respaldado por la recuperación constante de las condiciones del mercado laboral y el apoyo continuo de las políticas. El banco central también dijo que el mayor crecimiento reflejaba la normalización de la actividad económica a medida que el país avanzaba hacia la endemicidad y reabría las fronteras internacionales.

El Ministerio de Finanzas del país dijo que la inversión extranjera directa que fluyó hacia Malasia en el segundo trimestre de 2022 se mantuvo positiva, con un total de US $ 3,63 mil millones (RM17,3 mil millones), impulsada por sectores como manufactura, finanzas y seguros, comercio mayorista y minorista principalmente de los Estados Unidos y Singapur. .

El desempeño comercial de Malasia también ha experimentado una tendencia alcista. La Corporación de Desarrollo del Comercio Exterior de Malasia señaló que el comercio aumentó un 56,7% a US $ 55,7 mil millones (RM265,7 mil millones) en comparación con agosto de 2021.

Perspectiva brillante para empresas locales

A medida que la recuperación cobra impulso, las empresas de Malasia, como Silverlake Axis, también lo han hecho bien y han experimentado un marcado crecimiento este año a pesar del impacto de la pandemia. La empresa tiene una sólida reputación en el sudeste asiático y cuenta entre sus clientes con más del 40 % de los 20 principales bancos y tres de las cinco instituciones financieras más importantes de la ASEAN.

Pero a pesar de su éxito, la empresa que cotiza en Singapur ha reconocido la necesidad de diversificar su negocio y adaptarse a las nuevas demandas del mercado. La empresa está desarrollando soluciones basadas en la nube y de software como servicio para competir de manera más eficaz con las empresas de tecnología financiera más nuevas. También ha incursionado con éxito en Tailandia con estos nuevos productos, con Indonesia como su próximo objetivo de crecimiento.

Otra empresa que se está diversificando hacia nuevos negocios es Gentari, una empresa de propiedad total subsidiaria de PETRONAS, que ha identificado la necesidad mundial de demanda de energía limpia dentro de tres áreas importantes: energía renovable, hidrógeno y movilidad verde.

La empresa recién formada aspira a ser un productor de hidrógeno bajo en carbono que suministrará su cadena de valor de hidrógeno a clientes industriales, de energía y de transporte en los mercados nacionales y de exportación. Tiene planes para construir una capacidad energética general de 30 a 40 gigavatios en mercados clave para 2030 a través de proyectos a escala de servicios públicos en energía solar, eólica terrestre y marina, y almacenamiento de baterías.

Abierto para negocios

Mientras tanto, el centro financiero internacional de Malasia, Tun Razak Exchange (TRX), ha abierto sus puertas a tres instituciones financieras: Affin Bank, HSBC y Prudential Assurance.

El desarrollo de 70 acres ha sido comparado con los estándares internacionales más estrictos y ofrece una propuesta única para posibles inversionistas e inquilinos, ya que emplea diseños biofílicos, que brindan luz natural y una mejor circulación de aire.

Estos diseños innovadores respaldan el futuro del trabajo, donde los trabajadores quieren ser ágiles y móviles y tener una conexión perfecta entre los espacios exteriores e interiores. TRX también enfatiza la sustentabilidad, con el 23% del distrito dedicado a espacios verdes y abiertos y donde los edificios están diseñados de manera sustentable y orientados al usuario.

De cara al futuro, el futuro de Malasia parece prometedor tras la transición del país a la fase endémica y la apertura de las fronteras internacionales. Se espera que su crecimiento económico esté respaldado por actividades económicas y sociales más vigorosas, así como por una fuerte demanda interna y externa.

“Mientras que la demanda externa podría enfrentar vientos en contra debido a un crecimiento global más lento, la economía de Malasia seguirá siendo respaldada por una demanda interna firme. El crecimiento también se beneficiaría de la mejora de las condiciones del mercado laboral y de una mayor llegada de turistas, así como de la implementación continua de proyectos de inversión plurianuales”, dice Nor Shamsiah, gobernador de Bank Negara Malaysia.

Hacia un futuro más limpio con Gentari

Las soluciones netas cero integradas de Gentari tienen como objetivo impulsar la adopción de energía limpia a nivel mundial.

A nuevo jugador ha entrado en el mercado de la energía limpia con grandes planes. Gentari, propiedad total de PETRONAS, espera satisfacer la demanda global de energía limpia dentro de estos sectores principales: energía renovable, hidrógeno y movilidad ecológica. Se diferencia de los demás al ofrecer soluciones integradas que tienen como objetivo lograr emisiones netas de carbono cero.

Luego de la presentación de la marca en junio de este año, el primer ministro de Malasia lanzó oficialmente Gentari el 15 de septiembre. La entidad gestionada de forma independiente ayudará a los clientes locales a hacer la transición a fuentes de energía más limpias, contribuyendo así a cumplir los objetivos de energía renovable de Malasia.

Su propio nombre lo dice todo. Gentari combina "generación" con "lestari", que significa sostenible en malayo. Con su gran cantidad de ofertas integrales, ya está satisfaciendo las demandas de soluciones sostenibles y oportunidades dentro de los sectores comercial, industrial y minorista.

El presidente de Gentari Datuk Tengku Muhammad Tauf ik dice: “Desde nuestro anuncio a principios de este año, Gentari ha logrado un progreso constante en sus esfuerzos por suministrar energía con menos carbono y ayudar a sus clientes en Malasia y más allá a reducir sus emisiones de carbono... soluciones y sistemas accesibles, habilitados por la escala de producción y la infraestructura”.

Primer ministro de Malasia, Dato' Sri Ismail Sabri Yaakob ofició el lanzamiento de Gentari.

La incursión de Gentari en el mercado de la energía limpia está lista para electrificar caminos hacia cero emisiones netas de carbono.

Inversión e Innovación en Áreas Clave

Gentari seguirá adelante para aprovechar su cartera global existente de 1,1 gigavatios pico de capacidad de energía renovable que ya está operativa o en desarrollo. Tiene la intención de construir una capacidad energética general de 30 a 40 gigavatios en mercados clave para 2030 a través de proyectos a escala de servicios públicos en energía solar, eólica terrestre y marina, e incluso almacenamiento de baterías.

Aspirando a ser un productor de hidrógeno bajo en carbono, extenderá su cadena de valor de hidrógeno a clientes industriales, de energía y de transporte en los mercados nacionales y de exportación. Aprovechando su proximidad a los principales centros de demanda de hidrógeno en Asia, Gentari generará hasta 1,2 millones de toneladas anuales de hidrógeno limpio.

Con 12 Memorandos de Entendimiento firmados con socios y clientes internacionales para proyectos de hidrógeno con bajas emisiones de carbono en Malasia, India, Medio Oriente y Asia Oriental, Gentari continúa forjando vínculos significativos. La empresa cree que las asociaciones y la colaboración, con actores de la industria, legisladores y clientes, son el camino a seguir para explorar oportunidades en el espacio de la energía limpia.

Los vehículos motorizados que funcionan con combustible convencional contribuyen enormemente a las emisiones de gases de efecto invernadero, lo que afecta el cambio climático. Gentari está listo para abordar ese problema al ser un proveedor preferido de soluciones de movilidad ecológica. en el ecosistema del vehículo eléctrico. Está buscando una participación de mercado regional del 10%, lo que equivale a alrededor de 25,000 puntos de carga para 2030, al aumentar su presencia en Malasia e India. Este es un paso gigante de los 190 puntos de carga actuales que alimentan a más de 250 vehículos eléctricos de dos y tres ruedas bajo el modelo de Vehículo como Servicio (VaaS) en esos dos países. VaaS brinda acceso a una flota limpia de vehículos eléctricos dentro de un modelo de suscripción que cubre las tarifas de carga y los costos de mantenimiento. Las empresas que buscan hacer la transición de los requisitos de su flota a vehículos eléctricos encuentran atractiva esta propuesta, ya que el alto costo de propiedad ya no es un elemento en su contabilidad.

A través de la oferta de VaaS en India, Gentari ha logrado alrededor de 1 millón de kilómetros limpios, equivalentes a 83,4 toneladas de reducción de emisiones de CO2.

La oferta diversa y la expansión decidida impulsarán a Gentari hacia su misión de convertirse en una de las empresas de energía limpia líderes en el mundo.

gentari

www.gentari.com

Gentari is a **clean energy company** focused on delivering the **integrated net zero solutions** required to put cleaner energy into action today, to transform how we live tomorrow.

gentari

Renewables **Hydrogen** **Green Mobility**

www.gentari.com

enquiries@gentari.com

Follow us on

Putting Clean Energy Into Action

Bienvenido a TRX, el nuevo de Malasia Centro Financiero Internacional

Una década en construcción, el centro de servicios financieros globales de 70 acres está preparado para ofrecer a los clientes el lugar de trabajo del futuro.

Dato'Azmar Talib,

Director ejecutivo de TRX City Sdn Bhd (TRXC)

A En medio del horizonte de Kuala Lumpur se encuentra un nuevo y majestuoso edificio de 1.460 pies llamado Exchange 106. Este icónico edificio es mucho más que un rascacielos: es la pieza central del único centro financiero internacional (IFC) de Malasia, el Tun Razak Exchange (TRX).

Con un valor de desarrollo bruto estimado de 8800 millones de USD (40 000 millones de ringgit), el TRX de 70 acres se convertirá en un centro financiero mundial y en el nuevo distrito central de negocios de Kuala Lumpur.

Según Dato' Azmar Talib, CEO de TRX City Sdn Bhd (TRXC), el desarrollador maestro del proyecto, TRX no es solo otro desarrollo inmobiliario, sino una aspiración nacional para el país.

“Abarcará un espacio de oficinas de grado A respaldado por ofertas residenciales, hoteleras, minoristas, de ocio y culturales de clase mundial. También se aprobaron una serie de incentivos destacados para empresas de servicios financieros seleccionadas. para admitir TRX como IFC. La conclusión es que queremos que TRX sea la mejor dirección internacional en Kuala Lumpur, una que sea la mejor para vivir, trabajar y jugar”, dice.

El proyecto masivo comenzó a trabajar en 2013 y dada su escala, su desarrollo se llevó a cabo en fases. La primera fase del proyecto se completó en 2019 con la apertura de uno de los edificios más altos del sudeste asiático, Exchange 106, el único edificio de oficinas diseñado específicamente para alquiler y arrendamiento, y Menara Prudential, sede de la nueva sede de Prudential Malaysia.

A esto le sigue la apertura de la nueva sede de HSBC Malaysia y Affin Bank en 2022. Hasta la fecha, se ha completado casi toda la infraestructura común del distrito, incluidas 8 millas de carreteras y túneles, la primera planta de reciclaje de aguas residuales en el sitio del sudeste asiático. , y parques y plazas de bolsillo. El barrio de estilo de vida del distrito, The Exchange TRX, se está preparando actualmente para la apertura de sus componentes minoristas y su icónico parque en la azotea.

Si bien esto suena típico de la mayoría de los megaproyectos de desarrollo inmobiliario, Azmar dice que es todo lo contrario. Al diseñar TRX, el La empresa determinó lo que los inversionistas, los trabajadores y los eventuales residentes quieren de una IFC reconocida a nivel mundial comparando TRX con otras IFC en países desarrollados.

“TRX está más allá de un lugar de trabajo; es un IFC vibrante con infraestructura, servicios, instalaciones y tecnología de clase mundial con un centro de estilo de vida en su corazón ubicado dentro de un ámbito público icónico.

“Es un entorno similar a un campus cuidadosamente pensado con soluciones para las necesidades cambiantes del lugar de trabajo, incluidos amplios espacios verdes, buena ventilación, soluciones inteligentes para la seguridad y la higiene, todo lo cual lo hace preparado para el futuro y distinto de otros lugares de trabajo.

“TRX también está construido para ser un distrito ecológico, seguro y protegido para vivir y estar conectado con las áreas turísticas centrales circundantes para que pueda promover una vida holística dentro y fuera del trabajo, mejorando así el equilibrio entre el trabajo y la vida personal”. él dice.

Ofertas únicas

Una de las propuestas únicas de TRX para sus inversores y clientes es cómo visualiza el lugar de trabajo del futuro. Impulsado en parte por la pandemia, el trabajo actual ha cambiado de un entorno tradicional a un modelo híbrido, donde los trabajadores quieren ser ágiles y móviles, y tener una conexión perfecta con los espacios interiores y exteriores que respaldan su salud y bienestar.

Una encuesta de 2020 realizada por Savills titulada "Lo que quieren los trabajadores" indicó que, si bien el 81 % de los trabajadores de Malasia quieren volver a un entorno de oficina, un arreglo de trabajo híbrido es el modelo preferido y es probable que se mantenga.

Los encuestados también indicaron que la experiencia de la oficina se ve mejorada por servicios como cafés/restaurantes, gimnasios, comercios e instalaciones de ocio en el lugar de trabajo y sus alrededores. También señaló que los trabajadores prefieren la vegetación y los espacios abiertos, la iluminación adecuada y una mejor calidad del aire y un entorno seguro para trabajar.

Azmar dice que los clientes pueden disfrutar de todas estas características porque TRX se ha anticipado a las necesidades cambiantes de los trabajadores dentro y fuera de la oficina con énfasis en ofrecer espacios de trabajo adaptables que fomentan la colaboración junto con la seguridad, la comodidad y la habitabilidad en mente.

En este sentido, TRX ha optado por emplear diseños biofílicos, que aportan luz natural

“La conclusión es que queremos que TRX sea la mejor dirección internacional en Kuala Lumpur, uno de los mejores para vivir, trabajar y jugar”.

—Dato'Azmar Talib

y una mejor circulación del aire y para proporcionar comodidades y servicios holísticos que apoyen el equilibrio entre el trabajo y la vida, como alimentos y bebidas, comercio minorista y zonas verdes.

“Hemos diseñado nuestros edificios para tener áreas de descanso y espacios flexibles para inspirar la creatividad y la colaboración. Las personas aquí pueden optar por trabajar en una cafetería o en un espacio de descanso en nuestro parque en la azotea de 10 acres ubicado en el centro sin siquiera salir de su lugar de trabajo.

“Nuestro plan maestro sigue un marco que impulsa la sustentabilidad, con el 23 % del distrito dedicado a espacios verdes y abiertos donde los edificios están diseñados de manera sustentable y orientados al usuario”, dice Azmar.

Agrega que debido a las consideraciones de sostenibilidad que se implementaron durante la etapa de ideación de TRX hace 10 años, el distrito está bien encaminado para respaldar las aspiraciones de la ciudad de reducir el 70 % de las emisiones de gases de efecto invernadero para 2030.

Detrás de todo esto hay una red troncal digital que es escalable y totalmente fibrada para respaldar el crecimiento futuro sin limitaciones para quienes se dedican al trabajo híbrido.

Otra característica importante en la que los trabajadores y residentes pueden confiar en TRX es la seguridad física mejorada, que cuenta con la ayuda de una plataforma centralizada que monitorea la seguridad, el tráfico y la infraestructura crítica en tiempo real. Esto se complementa con la presencia de personal de seguridad en el lugar para atender cualquier necesidad rápidamente.

Además de esto, los clientes pueden esperar fácil accesibilidad, infraestructura ecológica que ha logrado la certificación Green Building Index Township Platinum y conectividad con las comunidades circundantes.

“Estamos conectados por carretera a través de 12 autopistas y vías principales; es la única propiedad en la ciudad donde se intercambian los trenes subterráneos MRT 1 y MRT 2. Nuestra planta de tratamiento de aguas residuales en el sitio recicla al menos el 80% del uso de agua en todo el distrito y está equipada con sensores inteligentes para minimizar el desperdicio. Nuestros edificios utilizan tecnología de iluminación inteligente, por lo que es energéticamente eficiente.

“Los trabajadores pueden conectarse con las comunidades circundantes mediante el uso de la extensa red de senderos peatonales sombreados. Además, la integración entre el espacio público y el comercial deja a los trabajadores con muchas opciones sobre dónde comer, reunirse, comprar o socializar”, dice.

El futuro parece brillante

TRXC celebró un hito importante cuando clientes financieros como HSBC Bank, Prudential y Affin Bank se instalaron en sus edificios designados.

“Las inversiones de estas grandes instituciones financieras son un buen augurio para nuestras aspiraciones de ser una IFC reconocida. Muestra su compromiso de invertir en TRX como IFC”, dice Azmar.

“Nuestro objetivo es hacer realidad nuestra visión de ser una IFC reconocida internacionalmente y cumplir nuestra promesa de brindar niveles de servicio de alta calidad a nuestros inversionistas y clientes. Creo que cuando todos nuestros desarrollos se materialicen en los próximos dos años, todo el distrito TRX estará lleno de vida y actividades, y será un catalizador para elevar a Kuala Lumpur al siguiente nivel”.

Centro Financiero Internacional de Malasia, el intercambio de Tun Razak

TRX

TUN RAZAK EXCHANGE

destino.trx.my

Transformaciones del eje de Silverlake

para mantenerse a la vanguardia

Después de haber experimentado el éxito durante tres décadas, Silverlake Axis no se duerme en los laureles. ya que espera seguir siendo relevante en la industria financiera.

Andrew Tan, director general de grupo de Silverlake Axis

A Como incondicional en la industria del software financiero durante más de 30 años, Silverlake Axis Ltd ha logrado prosperar década tras década. Detrás de este éxito se encuentra su capacidad de transformarse para satisfacer las necesidades de la industria gracias a tres "E", dice Andrew Tan, director general del grupo de Silverlake Axis Ltd.

"Experiencia, pericia y ejecución: creemos que estos ingredientes no solo nos han mantenido relevantes en la industria financiera, sino que nos han ayudado a alcanzar nuevas alturas", dice.

En medio de un panorama cada vez más competitivo de nuevos jugadores de tecnología financiera, Silverlake Axis sigue siendo el proveedor preferido de software financiero. La empresa tiene una sólida reputación en el sudeste asiático y cuenta con más del 40% de los 20 principales bancos y tres de las cinco instituciones financieras más grandes de la ASEAN entre sus clientes.

La empresa que cotiza en Singapur registró un aumento del 18 % en los ingresos junto con un aumento del 27 % en el beneficio neto durante el período de nueve meses que finalizó el 31 de marzo de 2022. La cartera de acuerdos de la empresa tiene un saludable total bruto de 370 millones de dólares estadounidenses (RM1. 7 mil millones) con contratos ganados en el tercer trimestre de 2022 por un total de US $ 20,8 millones (RM 96,7 millones).

Tan dice que Silverlake Axis ha podido prosperar porque tiene una vista panorámica de los cambios que tienen lugar en la industria y comprende las necesidades bancarias y las tendencias del mercado.

Reconoce que la competencia ha aumentado a lo largo de los años y que los jugadores de fintech ahora pueden usar nuevas tecnologías para ofrecer a las instituciones financieras algunas soluciones innovadoras.

Pero si bien las fintech pueden tener cierta ventaja, no tienen escala ni presencia de marca; luchan por construir credibilidad y reputación entre los clientes, y es posible que no tengan el conocimiento en el espacio regulatorio, dice Tan.

"Aquí es donde vemos nuestra ventaja sobre nuestros competidores, ya que hemos lo que les falta a las fintech. También hemos tenido una tasa de éxito del 100 % en la implementación de nuestro conjunto de soluciones y plataformas para nuestros clientes y hemos sido capaces de hacerlo siendo rápidos y ágiles para responder con diferentes soluciones para diferentes mercados", agrega Tan.

> **"Experiencia, pericia y ejecución: creemos que estos ingredientes tienen no solo nos mantuvo relevantes en la industria financiera, sino que también nos ayudó a alcanzar nuevas alturas".**—*andres bronceado*

Tan cree que Silverlake Axis también ha crecido porque las instituciones financieras están impulsadas a transformarse digitalmente incluso antes de que ocurriera la pandemia, una tendencia influenciada por la conveniencia y el poder de la tecnología.

La pandemia ha sido un factor impulsor importante, obligando a la industria a ofrecer un conjunto nueva gama de servicios y productos, como préstamos digitales.

"Es posible que los consumidores de hoy no sepan qué tipo de productos financieros quieren. Están pidiendo a las instituciones financieras que averigüen proactivamente esta brecha.

"A su vez, los actores financieros dependen de nosotros para brindarles las soluciones personalizadas para servir mejor a sus clientes. Esto solo se puede hacer con tecnologías como la nube, el aprendizaje automático y el análisis avanzado", dice Tan.

Equilibrio de la tradición e Innovación

La joya de la corona de Silverlake Axis ha sido su software bancario central llamado SIBS, que sigue siendo su principal generador de ingresos. Pero en los últimos años, la empresa se transformó al reconocer la necesidad de diversificar su negocio y adaptarse a las nuevas demandas del mercado mediante el desarrollo de soluciones de software como servicio (SaaS) y basadas en la nube.

"Históricamente, siempre nos hemos centrado en el software bancario central", dice Goh Shiou Ling, director ejecutivo adjunto de Silverlake Axis. "Tenemos muchas capacidades más allá de eso, pero tenemos que alinearnos para asegurarnos de que podemos satisfacer las necesidades de nuestros clientes".

Goh, quien lidera las iniciativas estratégicas de inversión y transformación de Silverlake Axis, dice que lo que las instituciones financieras quieren hoy es poder ofrecer productos y servicios nuevos e innovadores a sus clientes a un costo razonable.

manera eficaz y rápida a través de la nube y SaaS.

"A pesar de las palabras de moda como finanzas integradas y banca como servicio, no podemos centrarnos simplemente en los servicios financieros. Es por eso que en 2018 lanzamos MÖBIUS, nuestro software modular de banca abierta basado en la nube para los ecosistemas y mercados financieros emergentes que buscan transformar sus servicios digitalmente pero a su propio ritmo. Los clientes pueden usarlo para digitalizar partes del negocio en fases y dar el siguiente paso cuando estén listos para hacerlo", dice.

Además de presentar nuevos productos financieros, Silverlake Axis está invirtiendo en empresas que tienen capacidades de análisis de datos y en la nube, particularmente en los sectores de tecnología de seguros (insurtech) y minorista.

Un ejemplo de esto es el lanzamiento de Fermion en 2019, una subsidiaria que trabaja en el espacio insurtech para conectar socios y ofrecer servicios complementarios en toda la cadena de valor de los seguros.

"Nuestros servicios de Fermion pueden ayudar a los clientes a extraer datos de las pólizas de seguro de viaje y combinarlos con productos de gestión de patrimonio, creando sinergias cruzadas y oportunidades comerciales entre diferentes verticales", dice Goh.

El sector minorista, por otro lado, se beneficia de la suite de productos AgoraCloud de Silverlake Axis.

"AgoraCloud brinda a los minoristas capacidades de análisis y agrupación de datos. Por ejemplo, podemos extraer datos de un minorista y luego relacionarlos con otros productos que necesita, como financiamiento comercial. Esto crea un nuevo valor para nuestros clientes", dice Goh.

"Es importante tener un equilibrio entre nuestro software bancario central y los productos SaaS y en la nube más nuevos e innovadores. Si bien el primero es nuestra principal fuente de ingresos, debemos buscar asociaciones y colaboraciones con otros ecosistemas, ser creativos, pensar fuera de la caja e involucrar a nuestros mejores talentos para ayudar a garantizar que tengamos una hoja de ruta para el futuro".

Gran potencial

A medida que las economías del sudeste asiático se abren aún más, Silverlake Axis se dirige en la dirección correcta, impulsada por el fuerte impulso de las oportunidades comerciales realizadas en los últimos años.

El año pasado, Silverlake Axis ganó un importante contrato para implementar MÖBIUS para el Siam Commercial Bank de Tailandia. Este año, ganó un proyecto con Bank Mandiri, Indonesia, y está cerca de cerrar otro trato en Tailandia.

"Desde un punto de vista estratégico, estamos redoblando nuestra apuesta por los mercados en crecimiento del sudeste asiático. Fuera de la región, estamos explorando el Medio Oriente y el sur de Asia. El potencial existe porque las instituciones financieras están reanudando sus programas de digitalización después de la pandemia, por lo que los próximos dos años para nosotros serán muy emocionantes desde una perspectiva comercial", dice Tan.

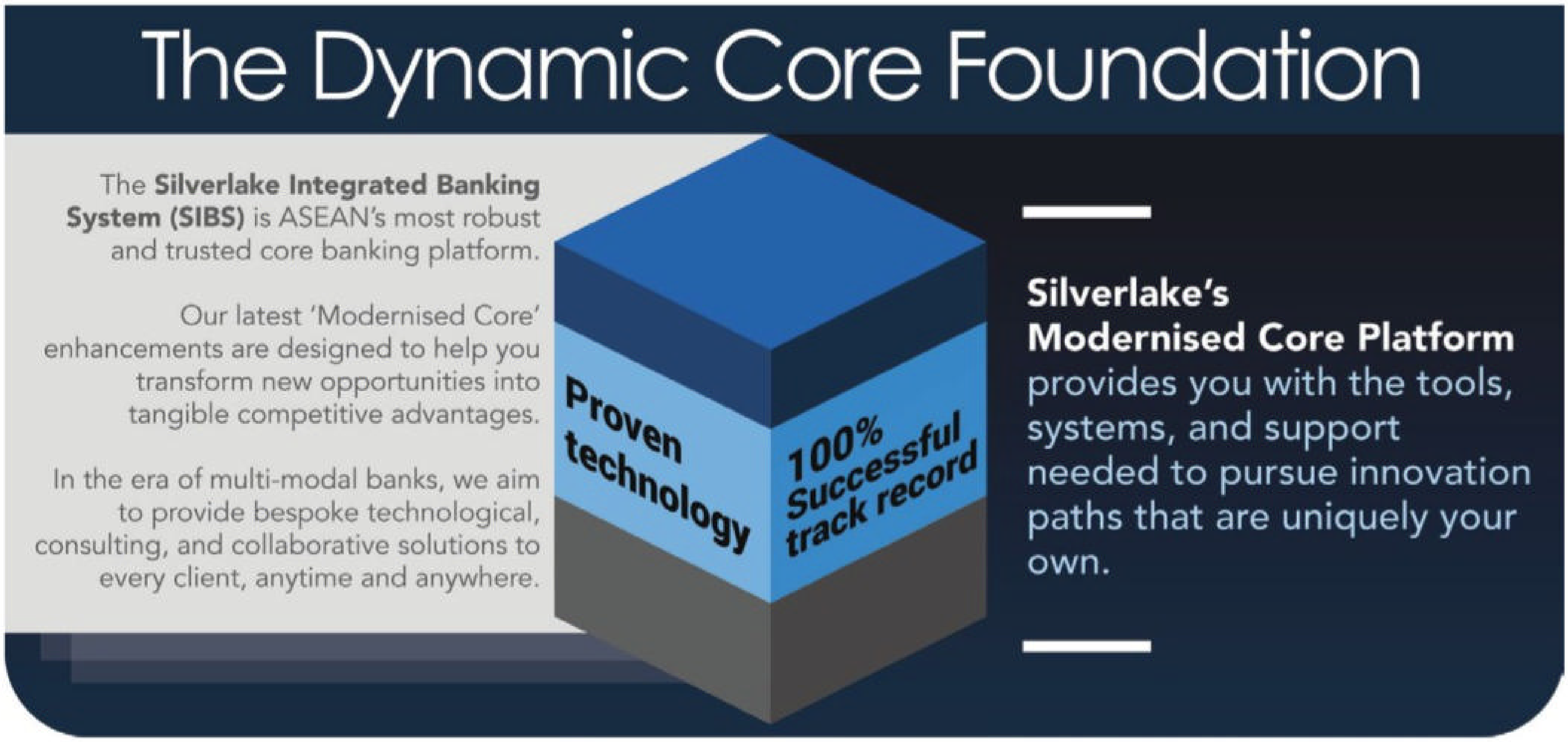
A pesar de algunos desafíos globales que enfrentan las empresas, como el aumento de la inflación y las fluctuaciones monetarias, Tan cree que Silverlake Axis está en una buena posición con un balance y ganancias sólidos.

Goh Shiou Ling, director ejecutivo adjunto de Silverlake Axis

Publicamos una cartera de pedidos récord de más de US$138 millones (RM600 millones) y estamos preparados para invertir o adquirir para un mayor crecimiento a escala. Nuestra estrategia incluirá el desarrollo de capacidades, la contratación de talento calificado y la búsqueda de los socios adecuados para aprovechar nuevas oportunidades".

silverlake
SYMMETRY AT WORK

www.silverlakeaxis.com



The Dynamic Core Foundation

The **Silverlake Integrated Banking System (SIBS)** is ASEAN's most robust and trusted core banking platform.

Our latest 'Modernised Core' enhancements are designed to help you transform new opportunities into tangible competitive advantages.

In the era of multi-modal banks, we aim to provide bespoke technological, consulting, and collaborative solutions to every client, anytime and anywhere.

Silverlake's Modernised Core Platform provides you with the tools, systems, and support needed to pursue innovation paths that are uniquely your own.

Además de liquidar cuentas de inversores criptográficos con problemas, los bots del comerciante de MEV Nathan Worsley también se sabe que se vengan de los comerciantes de sombrero negro.

LEVON BISS PARA FORBES

SECRETIVE WORLD OF MEV

Los verdaderos creyentes dicen que las criptomonedas son más transparentes que las finanzas tradicionales. Sin embargo, esa apertura, combinada con una infraestructura tosca y la ausencia de regulación, permite que las empresas de criptocomercio con bots ultrarrápidos se aprovechen de los comerciantes minoristas desprevenidos.

POR**JEFF KAUF LIN**

P **sabiduría de inversión popular**postula que si no encuentras una manera de ganar dinero mientras duermes, trabajarás hasta que mueras. El ingeniero de software Nathan Worsley ha descubierto una forma de ganar dinero no solo mientras duerme, sino mientras desayuna, va al gimnasio e incluso se sumerge en el sauna de su casa en Londres. Es un desarrollador de criptocomercio. bots, y en los últimos dos años, ha estado ganando millones entrenando sus algoritmos depredadores en un mercado donde la especulación es rampante y los rendimientos demasiado buenos para ser verdad han atraído a hordas de inversionistas crédulos.

El año pasado, por ejemplo, el hombre de 33 años se concentró en las plataformas de finanzas descentralizadas (DeFi) llamadas Wonderland y Abracadabra. Prometieron un increíble 80,000% más a las personas que tomaron prestada una moneda llamada "Magic Internet Money" (MIM) y la "apostaron", o la colocaron en una especie de cuenta de ahorro criptográfica. Los prestatarios tenían que prometer una garantía equivalente en valor a aproximadamente el 110% del préstamo, pero si el valor de la garantía bajaba, el software o el "contrato inteligente" subyacente al préstamo los liquidaría automáticamente.

Para Worsley y su bot comercial, la parte más atractiva de todo el gambito fue una recompensa del 12,5% pagada a cualquiera que estuviera dispuesto a ayudar a liquidar a los prestatarios cuya garantía ya no cumplía con los requisitos mínimos estipulados.

En cripto, a diferencia de las finanzas tradicionales, las liquidaciones son automáticas. Segundos después de que el valor de su garantía cae demasiado bajo, se embarga y se vende, y a menudo solo le quedan los fondos que había pedido prestados. Es una gran diferencia con respecto a una llamada de margen para una inversión en acciones, en la que podría recibir una llamada telefónica severa de su corredor exigiendo que refuerce su garantía o pague su préstamo.

En Abracadabra, la garantía de un préstamo denominado “Dinero Mágico de Internet” no necesita estar en forma de algo tan tangible como efectivo o letras del Tesoro. Cualquier número de criptos especulativos servirá. Entonces, en el otoño de 2021, cuando los precios de las criptomonedas comenzaron a disminuir, Worsley creó un bot de software para atacar en caso de que los inversores de MIM tuvieran que ser liquidados repentinamente porque algunos de los tokens colaterales endebles que respaldaban los préstamos perdieron valor.

En enero de 2022, eso es exactamente lo que sucedió. Dos criptomonedas utilizadas como garantía de MIM, Wonderland y Wmemo (una moneda que significa "Recuerdos maravillosos"), cayeron un 86% y un 70% en valor, respectivamente.

El bot de Worsley se puso a trabajar de inmediato. Antes de la caída, había verificado los saldos de las personas y predicho quién sería liquidado en función de las transacciones pendientes y la fluctuación de los precios de las criptomonedas. Cuando encontró un posible candidato para la liquidación, envió un mensaje digital diciéndole al software DeFi de Abracadabra que quería convertirse en el liquidador. Si llegaba primero en la fila para hacer el trabajo, el bot de Worsley pagaría rápidamente el préstamo original del usuario, recibiría una cantidad equivalente en garantía y cobraría una bonificación de hasta el 12,5 % del valor del préstamo.

Todo esto sucedió en una milésima de segundo, o el tiempo que tarda una cámara en disparar. El resultado fue más de 1000 liquidaciones y una ganancia inesperada de $200 000 para Worsley.

Bienvenido al alocado mundo de MEV, o Valor Extraíble Máximo, donde los ingenieros de software convertidos en comerciantes intentan ser más astutos (y a veces incluso sabotearse) unos a otros y enriquecerse con la estructura única y, a menudo, ineficiente de las transacciones de la cadena de bloques. Piense en la pequeña operación de Worsley como una versión criptográfica de lo que hacen los fondos de cobertura comerciales de alta frecuencia como Citadel Securities y Virtu Financial en los mercados bursátiles tradicionales.

"Es algo así como una forma de arte", dice Worsley, quien comenzó un intercambio de criptografía antes de convertirse en un "buscador" de MEV hace dos años. “Lo comparo con ser ingeniero de un auto de carreras de Fórmula Uno. Estás afinando esta máquina todos los días, tratando de exprimir cada centímetro de rendimiento de la máquina, y está compitiendo contra las máquinas de otras personas”.

Los expertos estiman que se han obtenido al menos $ 675 millones en ganancias de MEV solo en la cadena de bloques Ethereum en los últimos dos años y medio. Al contar otras cadenas de bloques como Binance Smart Chain y Solana, el mercado total de MEV supera fácilmente los mil millones de dólares en ganancias.

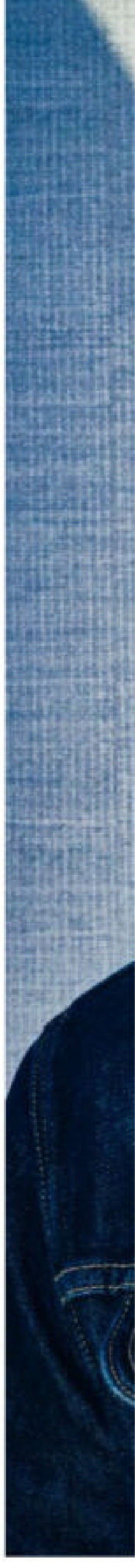
No todos los comerciantes de MEV son hombres de repositorios criptográficos como Worsley. Muchos se benefician alterando el orden de las transacciones de la cadena de bloques. En el caso de Ethereum, se tarda 12 segundos en completar una transferencia. Durante esa ventana, los bots pueden ver todas las transacciones pendientes y no confirmadas, esencialmente mirando hacia el futuro y permitiéndoles realizar transacciones anticipadas.

"El noventa y nueve por ciento de estas cosas no se ven tan diferentes de las finanzas tradicionales", dice Tarun Chitra, excodificador del fondo de cobertura DE Shaw y fundador y director ejecutivo de Gauntlet, una empresa emergente de criptografía que ayuda a los proyectos financieros descentralizados a evaluar el riesgo.

Excepto que los comerciantes de MEV están operando en un mundo en gran parte sin regulación. A diferencia de sus contrapartes del mercado de valores, no tienen barandillas de las que preocuparse y no hay policías patrullando el área. La mayoría de las jugadas de MEV se centran en intercambios descentralizados como Uniswap, que recientemente superó el billón de dólares en volumen de transacciones de todos los tiempos, no en intercambios como Coinbase que están sujetos a cierta supervisión regulatoria. Y así como los comerciantes de alta frecuencia o "quants" se han convertido en los más rentables entre los fondos de cobertura de Wall Street, también lo están haciendo los comerciantes de criptomonedas MEV que obtienen ganancias a raudales.

Afirma Dean Eigenmann, un buscador de MEV suizo de 24 años conocido por exhibir su abrigo de piel con estampado de leopardo, un reloj Patek Philippe de $50,000 y casi 40 tatuajes en las redes sociales: “Mi equipo de MEV está ganando más dinero en un día [que] su fondo de riesgo ha hecho alguna vez ".

Una empresa MEV en guerra lanzó un ataque de denegación de servicio contra Worsley cuando sabían que estaría en un vuelo de 11 horas. Sus servidores comerciales se cayeron durante horas y se perdió al menos $100,000 en ganancias.



Ryan Zurrer (arriba) es un inversionista en la tienda de MEV de Eigenmann y describe a los principales comerciantes de MEV como fanáticos obsesivos de la programación y las matemáticas. “La cultura es la de los atletas olímpicos entrenando para los Juegos Olímpicos”, dice.

JAMEL TOPPIN PARA FORBES

METRO **Llegan las estrategias EV**en tres formas predominantes. La más controvertida es una forma particularmente perniciosa de ataque frontal conocida como ataque sándwich. En esta maniobra, un bot MEV detecta la información de otra persona. tienda para comprar una moneda y se prepara para beneficiarse de la pequeña apreciación del precio que probablemente causará la oferta de la otra persona. El bot salta la línea para comprar la moneda a una fracción menos, liderando el comercio. Luego, después de que se realiza la compra por la marca en el medio, el bot completa el sándwich vendiendo automáticamente el token con una ganancia.

La ejecución anticipada no solo es lucrativa para el comerciante de MEV, sino también para los "validadores" que ejecutan el software para aprobar transacciones de blockchain. Así como los grandes fondos de cobertura cuantitativos se involucran en el "pago por flujo de órdenes" de corredores como Robinhood para comprar el derecho de ejecutar las órdenes de los comerciantes minoristas, los comerciantes de MEV que ejecutan el frente esencialmente compran su camino hacia la cabeza de la fila. El resultado es que los validadores terminan con una porción mayor de las ganancias iniciales que la gente que crea los bots.

El arbitraje es otra táctica MEV común pero menos controvertida en la que los comerciantes explotan pequeñas diferencias de precios por el mismo token en diferentes intercambios. Dado que hay más de 500 intercambios de criptomonedas libremente regulados en todo el mundo y miles de criptomonedas, hay abundantes oportunidades para obtener ganancias. "Muchas personas piensan que este tipo de MEV es beneficioso: empuja al mercado a cuál debería ser el precio real", dice Vy Le, socio de Bain Capital Crypto y ex miembro del personal de la SEC.

El último sabor del comercio de MEV es el juego de liquidación, el tipo del que se beneficiaron los bots de Worsley en enero. Las operaciones de liquidación se limitan a las plataformas DeFi donde prevalece el apalancamiento.

Comprensiblemente, los comerciantes de MEV tienden a ser un grupo discreto y de bajo perfil. Se dice que Symbolic Capital Partners (SCP), cofundado por Lev Livnev, un programador de 26 años con una espesa cabellera pelirroja, es una de las firmas comerciales de MEV más exitosas. Sin embargo, SCP tiene poca presencia en línea aparte de un sitio web de una página con un logotipo alucinante, y varios correos electrónicos a la empresa quedaron sin respuesta.

Hay mucho dinero involucrado en este juego. Por ejemplo, las fuentes dicen que Alameda Research del multimillonario FTX Sam Bankman-Fried, una de las principales empresas de comercio de criptomonedas, está ejecutando estrategias MEV en cadenas de bloques como Solana. (Alameda Research se negó a ser entrevistada o a responder preguntas por correo electrónico para este artículo). Wintermute, una empresa de Londres que comercializa activos digitales por un valor de alrededor de $ 100 mil millones al mes, tiene una operación MEV activa.

Dean Eigenmann dirige su equipo MEV de tres personas como parte de Dialectic, una firma de inversión suiza que fundó con Ryan Zurrer, ex socio del fondo de cobertura de criptomonedas Polychain. Zurrer y Eigenmann no serán específicos sobre sus propias ganancias de MEV, pero Zurrer ofrece algunos detalles sobre el campo de juego. Él estima que hay hasta 50 equipos compitiendo activamente en MEV, con quizás 10 de ellos obteniendo la mayor parte de las ganancias. Los equipos de mejor desempeño ahora generan "cinco cifras altas, seis cifras medias" en ganancias por mes, y obtuvieron millones en meses individuales cuando las condiciones del mercado eran perfectas, especialmente a mediados de 2021 y antes, dice. Desde entonces, agrega, la competencia, y el criptoinvierno en general, ha reducido las ganancias.

La competencia es a menudo despiadada. Worsley informa que los miembros de una empresa MEV en guerra lanzaron una vez un ataque de denegación de servicio contra su operación cuando sabían que estaría en un vuelo de 11 horas. Sus servidores comerciales se cayeron durante horas y, como resultado, perdió al menos $ 100,000. “Puede que seas amigo de la gente, pero al final del día, todos están tratando de llevarse a la bancarrota unos a otros”, dice.

Receta para un ataque de sándwich

MEV ha generado al menos $ 675 millones en ganancias desde enero de 2020, a menudo a expensas de los inversores novatos. Los ataques tipo sándwich, que involucran intercambios criptográficos de primera línea, se consideran los más nefastos.

1. El comerciante minorista envía una transacción para comprar 100 ether a precio de mercado ($1500)
2. El bot detecta una transacción jugosa y pendiente en un grupo público
3. Bot carreras frontales y traseras para completar el emparedado:
    - Adelanta y compra ether a $1,500
    - La compra del comerciante minorista se ejecuta en $ 1,505
    - Aprovechando el impulso alcista, el bot vende ether a $1510 (conocido como back-run), las ganancias son de $10 por ether o $1000

Worsley dice que no participará en ataques tipo sándwich y se indignó a principios de 2021, cuando se dio cuenta de que Ethermine, una empresa austriaca que entonces representaba el 20 % de toda la minería de Ethereum, según CryptoCompare, estaba ofreciendo sándwiches a los comerciantes. Es como si la Bolsa de Valores de Nueva York fueran los principales inversores cuyas transacciones estaba manejando.

“Esta es una organización que en realidad extrae bloques, por lo que están asegurando la propia cadena de bloques”, dice Worsley. "Sentí que era una verdadera afrenta para los usuarios de Ethereum".

En respuesta a los intercambios de sándwich de Ethermine, Worsley creó su propia criptomoneda de señuelo e incorporó una trampa en su código: podrías comprarle el token a otra persona, pero esencialmente no podrías venderlo. Llamó a la moneda Salmonella porque “es lo peor que podrías tener en un sándwich”, dice. Luego provocó a Ethermine con una transacción que pensó que su bot MEV engulliría. Efectivamente, en marzo de 2021, Ethermine compró los tokens de veneno y se quedó con ellos. En total, Worsley afirma que se embolsó unos 150.000 dólares a expensas de Ethermine. Ethermine no respondió a múltiples solicitudes de comentarios.

“No está mal para un día de trabajo”, dice Worsley.

L **déjalo a la**criptocomunidad para encontrar una solución al flagelo MEV que realmente fomenta esta práctica cuestionable. Flashbots, una startup encontradaed en 2020, crea un software que pone las herramientas MEV a disposición de los inversores minoristas, un movimiento que cree que nivelará el campo de juego, reducirá las ganancias de MEV y evitará la concentración de poder.

El cofundador de Flashbots, Phil Daian, es un investigador de criptomonedas de 28 años que coeditó un artículo en 2019 que describe cómo los bots se aprovechaban de los comerciantes de criptomonedas novatos en Ethereum. El documento, titulado "Flash Boys 2.0: Frontrunning, Transaction Reordering, and Consensus Instability in Decentralized Exchanges", comienza con una refutación contundente para los cripto idealistas: "Blockchains, y específicamente contratos inteligentes, han prometido crear ecosistemas comerciales justos y transparentes". . Desafortunadamente, mostramos que esta promesa no se ha cumplido”.

El software de Flashbots le permite agrupar órdenes comerciales y especificar que solo desea realizar una transacción si puede adelantar con éxito a otro usuario (lo hace al permitir que los comerciantes paguen a los validadores una tarifa para saltar al frente de la línea). El uso de Flashbots también lo protege de ser líder. Si Daian y otros se salen con la suya, el comercio de MEV finalmente será tan fácil para el inversionista novato como lo es para las grandes empresas.

En septiembre, Skip Protocol recaudó una ronda de financiación inicial de USD 6,5 millones de personas como Bain Capital Crypto para hacer por la cadena de bloques Cosmos lo que Flashbots ha hecho por Ethereum: hacer que MEV sea más accesible y reducir la congestión causada por las transacciones de bots. Otros servicios como BloXroute, Jito Labs y Rook también están tratando de mitigar MEV de diferentes maneras, como devolver algunas ganancias de MEV a los usuarios. Mientras tanto, la plataforma DeFi Uniswap ha agregado advertencias para los usuarios cuando están a punto de realizar una transacción que es susceptible de ser anticipada.

Por ahora, sin embargo, los expertos esperan que el mercado MEV siga creciendo junto con la creciente adopción de intercambios descentralizados.

¿Dónde están los reguladores? La profesora de la escuela de negocios de Cornell, Maureen O'Hara, señala que la ejecución anticipada de MEV (o incluso una jugada de sándwich) no es ilegal de la misma manera que la ejecución anticipada lo es en el mercado de valores porque la información sobre las órdenes pendientes que utilizan los comerciantes de MEV no es ilegal. No es confidencial: está disponible públicamente en la cadena de bloques.

Acusar a las personas de manipulación del mercado y fraude es potencialmente otro asunto. “Siempre pueden hacer eso”, dice O'Hara, señalando que el estatuto de fraude electrónico es muy amplio. En septiembre, por ejemplo, el hermano de un exgerente de productos de Coinbase se declaró culpable de un cargo de conspiración para cometer fraude electrónico como parte de lo que el gobierno dijo que era un esquema para cometer "tráfico de información privilegiada" mediante el uso indebido de información confidencial de Coinbase sobre qué criptoactivos. estaban programados para cotizar en su bolsa. El gancho de uso de información privilegiada de los fiscales fue que Coinbase mantuvo dicha información estrictamente privada y prohibió a sus empleados comerciar con ella o informar a otros. Es difícil ver cómo se podría aplicar esa misma lógica a la información que es pública en la cadena de bloques y utilizada por una persona no relacionada.

Por ahora, solo cuente a los comerciantes de robots de MEV como otra razón más por la que la mayoría de los inversores deberían mantenerse alejados de las criptomonedas. Dice O'Hara, “Ningún mercado tiene éxito si no es visto como justo. Es tan simple como eso." Ⓕ

Traducido del inglés al español - www.onlinedoctranslator.com

BLACK & WHITE

Nunca es blanco y negro.

Como la organización de noticias más confiable del mundo.[1], proporcionamos un análisis perspicaz, profundo y preciso.Descubra lo que realmente está sucediendo.

[1] FUENTE: BBC Brand Tracker, agosto, diciembre de 2021, marzo de 2022. BASE: 7 mercados globales; Usuarios del último mes de la marca y marca mostrada n= 8.337. Basado en las 3 mejores marcas seleccionadas. Realizado por Kantar Media, una agencia de investigación de mercado independiente. Mercados: EE. UU., Canadá, Alemania, Australia, Singapur, Nigeria, India.

BBC NEWS

Porconor murray

Abandono escolar

La mayoría de los multimillonarios estadounidenses tienen un título universitario, pero estas superestrellas hechas a sí mismas construyeron sus fortunas con solo un diploma de escuela secundaria, si es que eso.

J

Jimmy John Liautaud abrió la primera tienda de sándwiches Jimmy John's en enero de 1983, solo unos meses después de graduarse de la escuela secundaria. El padre veterano del ejército de Liutaud le dio la opción de alistarse o iniciar un negocio después de la escuela secundaria. Eligió este último.

Liautaud tuvo dificultades en sus clases de secundaria debido a una dislexia no diagnosticada. Él era "un verdadero niño de la calle", dice sobre crecer en Cary, Illinois, lo que le enseñó mucho sobre la jerarquía, el honor y "la eficiencia de ser honesto".

“Tienes que estar en la calle”, dice Liautaud, una lección que aplica para ser un hombre de negocios exitoso. “Cuando dices que vas a aparecer a las tres, apareces a las tres. Cuando dices que vas a hacer algo, lo haces”.

El negocio despegó y, en 2016, Liautaud vendió una participación estimada del 65 % en Jimmy John's a la firma de capital privado Roark Capital en un acuerdo que valoró a la empresa en 3.000 millones de dólares. Vendió su participación restante en Jimmy John en 2019 a Inspire Brands, una rama de Roark Capital, por un monto no revelado.

All-nat
ha
fresh baked
MADE WITH LOVE
OF FRESH
Frenchie

JOHN KRAYNAK PARA FORBES

> **“TIENES QUE ESTAR DERECHO LA CALLE, CUANDO dices que eres VA A APARECER A LAS TRES, TU MUESTRA A LAS TRES.**

Ahora con un valor estimado de $ 1.7 mil millones, Liautaud es uno de solo 24, de aproximadamente 700 multimillonarios estadounidenses, que se graduaron de la escuela secundaria pero nunca asistieron a la universidad (sin incluir a aquellos que se inscribieron y abandonaron como Mark Zuckerberg o Bill Gates).

Diane Hendricks, la mujer de negocios hecha a sí misma más rica de Estados Unidos, se vio obligada a abandonar la escuela a los 17 años después de quedar embarazada, pero se aseguró de obtener su GED, un diploma equivalente a la escuela secundaria. Se casó con el padre pero la pareja se divorció tres años después. La madre soltera recién consiguió un trabajo de camarera en un Playboy Club local y luego vendió bienes raíces antes de cofundar el distribuidor de suministros para techos ABC Supply en 1982. No va a college, dice, la hizo más emprendedora. “Creé mis propias oportunidades de aprendizaje. Encontré modelos a seguir. Aprendí haciendo y de mis errores”, dice Hendricks por correo electrónico. “Seguir una carrera es mucho más importante que obtener un título”.

Dos de sus siete hijos también optaron por no ir a la universidad. “Mis dos hijos se pusieron a trabajar de inmediato”, dice Hendricks. “Nuestra familia cree firmemente que todo trabajo, todos los trabajos tienen valor, independientemente de si requieren un título universitario”.

Otro notable graduado de secundaria que debutó entre los más ricos del país en los últimos años es Dan Kurzius de MailChimp. Fue DJ a tiempo parcial, patinador competitivo y trabajó en bienes raíces antes de dedicarse al diseño web con el cofundador Ben Chestnut. Tanto él como Chestnut habían sido testigos de los desafíos a los que se enfrentaban las pequeñas empresas (su padre dirigía una panadería-charcutería que quebró) y pusieron en marcha Mailchimp, sin nunca recaudar dinero de los inversores. En septiembre de 2021, el gigante del software financiero Intuit anunció que compraría Mailchimp por $12 mil millones en efectivo y acciones.

La persona más rica del país que ha hecho una fortuna sin asistir a la universidad es el magnate petrolero Harold Hamm. Hamm, el menor de 13 hermanos, creció en una granja en Oklahoma, recogió algodón cuando era niño y trabajó en una gasolinera cuando era adolescente. Con el tiempo, fundó su propia empresa de camiones para transportar agua a los campos petroleros y, en 1971, cuando Hamm tenía 25 años, había pedido un préstamo para perforar su primer pozo, lo que dio inicio a su carrera en la extracción de petróleo. Actualmente presidente y director ejecutivo de la productora de petróleo Continental Resources, tiene un valor de $ 21.1 mil millones y ocupa el puesto 28 en la lista recientemente publicada de los 400 estadounidenses más ricos de Forbes.

Además de las dos docenas de multimillonarios que solo tienen un título de escuela secundaria, hay tres multimillonarios que ni siquiera obtuvieron un diploma: el ex peluquero y fundador de los productos para el cuidado del cabello OGX Todd Christopher, el pionero de la televisión por cable Alan Gerry y David Murdock de Dole Foods.

Aunque la riqueza acumulada por estos multimillonarios es cualquier cosa menos promedio, su nivel educativo se parece al de muchos estadounidenses. Alrededor del 28 % de los estadounidenses afirman tener un diploma de escuela secundaria como su nivel más alto de educación, y casi el 9 % nunca se graduó de la escuela secundaria. Más de las tres quintas partes de los estadounidenses no han completado una licenciatura, según datos de la Oficina del Censo de EE. UU. de 2022.

"La universidad juega un papel seguro", dice Liautaud. “Pero creo que todo juega un papel, y no creo que sea una gran cosa. Creo que son mil pequeñas cosas las que hacen que la gente tenga éxito”.

HAMM: AARON M. SPRECHER/BLOOMBERG; HENDRICKS: GABRIELA HASBÚN PARA FORBES

AQUÍ ESTÁN LOS BILLONARIOS ESTADOUNIDENSES QUE AMASARON SUS FORTUNAS SIN ASISTIR A LA UNIVERSIDAD

(Los valores netos son al 11 de octubre de 2022)

harold hamm

VALOR NETO:**ps21.1 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:Petróleo y gas
RESIDENCIA:ciudad de oklahoma, ok

david verde

VALOR NETO:**ps13,2 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:
Tiendas de hobby Lobby
RESIDENCIA:ciudad de oklahoma, ok

diane hendricks

VALOR NETO:**ps11.5 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:
Materiales de construcción
RESIDENCIA:Afton, WI

christy walton

VALOR NETO:**ps9.7 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:walmart
RESIDENCIA:Jackson, WY

Don Vultaggio

VALOR NETO:**ps6.6 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:
Bebidas de Arizona
RESIDENCIA:Puerto Washington, Nueva York

dennis washington

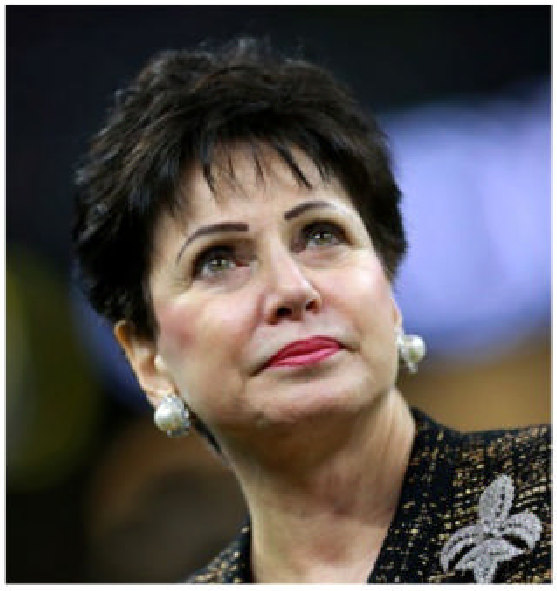
VALOR NETO:**ps6.3 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:
Construcción, minería
RESIDENCIA:Missoula, MT

Archie Aldis Emmerson

VALOR NETO:**ps5.5 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:tierra de madera, aserraderos
RESIDENCIA:Redding, California

gayle benson

VALOR NETO:**ps4.7 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:Santos de Nueva Orleans
RESIDENCIA:Nueva Orleans, LA



ronald wanek

VALOR NETO:**ps4.5 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:Muebles
RESIDENCIA:San Petersburgo, Florida

Marian Ilitch

VALOR NETO:**ps4.3 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:Little Caesar's Pizza
RESIDENCIA:Granjas de Bingham, MI

dan kurzius

VALOR NETO:**ps4000000000**
FUENTE DE RIQUEZA:Correo de propaganda
RESIDENCIA:Atlanta, Georgia

isaac perlmutter

VALOR NETO:**ps4000000000**
FUENTE DE RIQUEZA:Comics Marvel
RESIDENCIA:Palm Beach, Florida

Richard Schulze

VALOR NETO:**ps3.4 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:La mejor compra
RESIDENCIA:Bonita Springs, Florida

bill austin

VALOR NETO:**ps3.1 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:Audífonos
RESIDENCIA:Brownsville, Texas

ron burkle

VALOR NETO:**ps3 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:supermercados, inversiones
RESIDENCIA:Londres, Reino Unido

Todd Christopher

VALOR NETO:**ps3 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:Productos para el cuidado del cabello
RESIDENCIA:Clearwater, Florida

Juan Pablo De Joria

VALOR NETO:**ps2.9 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:productos para el cabello, tequila
RESIDENCIA:Austin, Texas

Haim Sabán

VALOR NETO:**ps2.9 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:Red de televisión, inversiones
RESIDENCIA:Beverly Hills, California

Sean Parker

VALOR NETO:**ps2.8 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:Facebook
RESIDENCIA:Los Ángeles, California

S.Daniel Abraham

VALOR NETO:**ps2.5 billones**
FUENTE DE RIQUEZA:Adelgazar rapidamente
RESIDENCIA:Palm Beach, Florida

david murdock

VALOR NETO:**ps2.2 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:dol, bienes raices
RESIDENCIA:Ventura, California

Jaime Leprino

VALOR NETO:**ps1.9 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:Queso
RESIDENCIA:Colinas indias, CO

Jimmy John Liautaud

VALOR NETO:**ps1.7 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:Cadena de sándwiches
RESIDENCIA:Cayo Largo, Florida

alan gerry

VALOR NETO:**ps1.5 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:Televisión por cable
RESIDENCIA:Libertad, Nueva York

Temporada de Darwin

VALOR NETO:**ps1.4 billones**
FUENTE DE RIQUEZA:Software
RESIDENCIA:Dallas, TX

Farris Wilks

VALOR NETO:**ps1.3 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:Gas natural
RESIDENCIA:Cisco, Texas

dan wilks

VALOR NETO:**ps1.3 mil millones**
FUENTE DE RIQUEZA:Gas natural
RESIDENCIA:Cico, TX

BENSON: SEAN GARDNER/GETTY IMÁGENES; AUSTIN: ADAM BETTCHER/GETTY IMAGES; SABAN: FRANK TRAPPER/CORBIS/GETTY IMAGES

CNN
going
GREEN

CNN *Volviéndose verde* destaca la próxima generación de eco-guerreros que están abordando algunos de nuestros mayores desafíos ambientales en todo el mundo.

Desde salvar a las abejas hasta plantar un billón de árboles,

un futuro más verde.

Nuevos episodios disponibles ahora enCNN Internacional
cnn.com/goinggreen

En asociación con
kirloskar
limitless

Nombre, logotipo y todos los elementos asociados de CNN ™& © 2022 Red de noticias por cable. Una compañía de descubrimiento de Warner Bros. Reservados todos los derechos.

reinvención

"Una idea puede convertirse en polvo o magia, dependiendo en el talento que roza contra él."

— William Bernbach

"La imaginación es la voz de atrevimiento."

—Henry Miller

"Cualquiera que tenga inventó una mejor ratonera, o la contemporáneo equivalente, puede esperar ser acosado por extraños exigiendo que lees sus inéditos manuscritos o someterse la humillación de hablar en público."

— Bárbara Ehrenreich

"Uno de los mejores dolores a humanos la naturaleza es el dolor de una nueva idea."

—Walter Bagehot

"La imaginación es siempre el tejido de la vida social y la dinámica de la historia. La influencia de necesidades y compulsiones reales, de intereses y materiales, es indirecta porque la multitud nunca es consciente de ello".

—Simone Weil

STAN SHIH'S SON IN THE CLOUD AT ACER
Forbes
Asia
MALAYSIA'S 50 RICHEST
VIDEO VISION
WEB IMPRESARIO PATRICK GROVE'S LATEST ACT: IFLIX TARGETS EMERGING-MARKET VIEWERS

Trabajo de renovación

marzo 2017

De vuelta en marzo En 2017, el empresario en serie de Malasia, Patrick Grove, estaba convirtiendo su servicio de transmisión de video Iflix, fundado en 2014, en un competidor regional como Netflix. El objetivo de la empresa, parte de su grupo Catcha con sede en Kuala Lumpur, era convertirse eventualmente en un equipo multinacional. "Quiero crear una gran empresa que se globalice y revolucione toda una industria", dijo en ese momento. Luego vino la pandemia.

A medida que los costos aumentaron y el virus se propagó, Grove dio un giro y vendió la empresa a Tencent de China en 2020, que se convirtió en una empresa socia del servicio WeTV de Tencent. Grove desde entonces ha pasado a nuevos acuerdos. El año pasado, Catcha hizo una cotización SPAC de su Catcha Investment Corp. en la Bolsa de Valores de Nueva York con un cofre de guerra de $ 301 millones. para realizar inversiones en tecnología con sede en Australia o el sudeste asiático. Según los informes, se canceló un segundo SPAC que planeó para este año. Luego, en mayo, Catcha Group y Emissary Group de Malasia fusionó tres empresas de espacio de trabajo conjunto de Asia-Pacífico para formar Flexi Group, con sede en Kuala Lumpur. La nueva compañía tiene 42 ubicaciones en 12 ciudades que se extienden desde Australia hasta Japón, y se dice que planea agregar al menos 50 ubicaciones más dentro de los próximos tres años y una posible oferta pública inicial.

FUENTES: DICCIONARIO DE CITAS DE COLUMBIA; GOODREADS.COM; CITAS CONTEMPORÁNEAS DE SIMPSON; READWRITE.COM; STEVE JOBS, POR WALTER ISAACSON; UN TESORO DE CITAS JUDÍAS.

"Cada respuesta dada suscita nuevas preguntas. El progreso de la ciencia va acompañado de una aumento de lo oculto y misterioso."

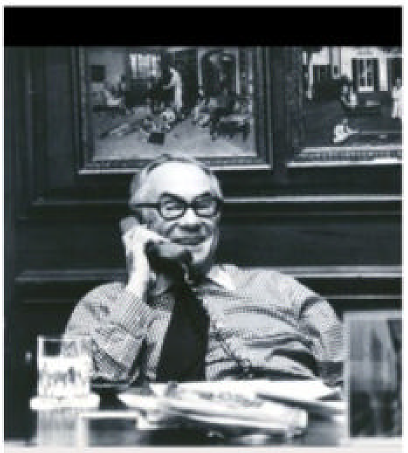
—Leo Baeck

"La vista de aquello a lo que uno ha estado acostumbrado durante mucho tiempo no producir un deseo tan ardiente como el de objetos nuevos en forma y carácter."

— Maimónides

"Eso es lo que siempre he trató de hacer—mantener Moviente. De lo contrario, como Dylan dice, si no estás ocupado naciendo, estás ocupado muriendo".

—Steve Jobs



PENSAMIENTO FINAL

"Mejor arrastrarse a través de la vida que el sueño a traves de."

—Malcom Forbes

G700
G800
G650ER
G600
G400
G500
G280

EL FUTURO
HA ATERRIZADO

Conozca la flota más sólida y avanzada en la historia de Gulfstream.
Con la adición del nuevo Gulfstream G800™ y G400™,
nuestra cartera ampliada ofrece un avión para cada misión.

Gulfstream™

A General Dynamics Company

Breguet
Depuis 1775
REINA DE NÁPOLES 8928
BREGUET.ES